

UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
ESCUELA CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES
CÁTEDRA DE TURISMO SOSTENIBLE



GUÍA DE ESTUDIO

**TÉCNICAS DE SERVICIO DE
ALIMENTOS Y BEBIDAS**

CÓDIGO: 5163

II CUATRIMESTRE
2007

Productora Académica:
Patricia Gómez Figueroa

Encargada de Cátedra:
Susan Solís Rosales

Revisión filológica:
Alejandro Lizano Fernández

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
PRESENTACIÓN.....	4
DESCRIPCIÓN DEL CURSO.....	5
Propósito de la asignatura	
Objetivos y contenidos del curso	
Material didáctico	
TEMA I: GASTRONOMÍA INTERNACIONAL Y RESTAURACIÓN.....	6
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio	
Lecturas del texto	
Tutorías-talleres	
TEMA II: PROMOCIÓN	8
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio	
Lecturas del texto	
Tutorías-talleres	
TEMA III: CONDICIONES DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PARA EL SERVICIO...	10
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio	
Tutorías-talleres	
TEMA IV: SERVICIO DE BEBIDAS.....	11
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio	
Lecturas del texto	
Tutorías-talleres	
TEMA V: SERVICIO DE MANJARES.....	13
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio	
Lecturas del texto	
Tutorías-talleres	
TEMA VI: SERVICIO EN EVENTOS ESPECIALES.....	15
Objetivo general	
Objetivos específicos	
Referencias para el estudio. Tutorías-talleres	
BIBLIOGRAFÍA DE APOYO	16
Anexo 1: Los tipos de servicio, por Franklin Jiménez Hernández	17
Anexo 2: Los vinos que se degustan en Costa Rica, por Luis Fernando Díaz	24

PRESENTACIÓN

La Cátedra de Turismo Sostenible de la Universidad Estatal a Distancia le presenta la guía de estudio *Técnicas de Servicio en Alimentos y Bebidas*.

El propósito de esta guía es proveer al estudiante los elementos útiles en el estudio del material didáctico que corresponde a dicho curso. El libro seleccionado para cubrir los contenidos es *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación*¹.

Tanto en el libro como en la guía de estudio se desarrollarán seis temas de gran importancia para los procesos de servicio de alimentos y bebidas, como son:

- La gastronomía internacional y la restauración
- Promoción
- Condiciones de alimentos y bebidas para el servicio
- Servicio de bebidas
- Servicio de manjares
- Servicio en eventos especiales

Además, es importante tomar en cuenta que el curso complementa su teoría mediante las siguientes actividades prácticas, que se desarrollan en cuatro tutorías obligatorias presenciales:

Tutoría-taller 1. Realización del servicio de manjares y bebidas americanos (emplatados).

Tutoría-taller 2. Presentación de los alimentos y las bebidas.

Tutoría-taller 3. Preparación de bebidas.

Tutoría-taller 4. Preparación para el servicio de banquetes.

El análisis de esta guía, el estudio del libro de texto y su presencia en las tutorías prácticas son esenciales para la formación profesional del Diplomado en Gestión Turística Sostenible.

¹ Comblence, Lambertine Leonie. (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación*. México: CECSA.

DESCRIPCIÓN DEL CURSO

En esta guía se proporciona un material que tiene por objetivo orientarlo en el estudio de los diferentes temas del libro de texto. Para cada tema se expone un resumen de su contenido con sus respectivos objetivos de estudio. En cada caso indicaremos el título del tema, tal como aparece en el libro de texto, y su ubicación. Además, cuando el tema así lo requiere, se mencionarán las tutorías prácticas obligatorias con sus objetivos de estudio.

Propósito de la asignatura

Conocer y aplicar técnicas gastronómicas que permitan al estudiante satisfacer los requerimientos de los clientes. Aprender la manipulación, realizar el ordenamiento y brindar el servicio de alimentos y bebidas en las distintas áreas físicas de restauración.

Objetivos y contenidos del curso

El objetivo general y los específicos del curso se encuentran al inicio de cada tema en esta guía de estudio.

Los temas por tratar son los siguientes:

Tema I. La gastronomía internacional y restauración

Tema II. Promoción

Tema III. Condiciones de alimentos y bebidas para el servicio

Tema IV. Servicio de bebidas

Tema V. Servicio de manjares

Tema VI. Servicio en eventos especiales

Material didáctico

Los contenidos antes mencionados se encuentran en el texto que se utiliza en el curso:

Comblence, Lambertine Leonie. (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación*. México: CECSA.

Asimismo, la parte teórica se complementa con la parte práctica que se impartirá en las tutorías presenciales de carácter obligatorio, mencionadas en la presentación.

Como apoyo adicional cuenta con los anexos ubicados al final de esta guía.

Anexo 1. *Los tipos de servicio*. Por Franklin Jiménez Hernández.

Anexo 2. *Los vinos que se degustan en Costa Rica*. Por Luis Fernando Díaz.

TEMA I

GASTRONOMÍA INTERNACIONAL Y RESTAURACIÓN

Objetivo general

Discutir la dimensión del desarrollo y la evolución histórica de la gastronomía internacional en su relación con la actividad turística.

Objetivos específicos

- a. Analizar los factores fundamentales de la gastronomía internacional que influyen en la restauración (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 1).
- b. Identificar la categorización del servicio utilizada para los restaurantes.
- c. Distinguir la posición de la gastronomía en la departamentalización hotelera para comprender su importancia en la industria.
- d. Diferenciar los tipos de restaurantes que ofrecen servicio rápido.
- e. Explicar, utilizando ejemplos, las características de los establecimientos de alimentos económicos.
- f. Mencionar los requerimientos básicos para el buen funcionamiento de las cafeterías y bares.

En este primer tema se describirán las etapas de la gastronomía internacional para comprender sus orígenes y su posición tan importante en la hotelería. A su vez, se analizarán las características de los diversos tipos de restaurantes con su respectiva categoría.

En la sección práctica se estudiarán las áreas operativas para alimentos y bebidas, elaboración de comandas y la realización del servicio manjares.

Referencias para el estudio

Para el estudio de este tema se deben consultar las páginas del libro: Comblence (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación.*

Lecturas del texto

Introducción al departamento de alimentos y bebidas, pp. VII-IX.

Restaurantes con servicio rápido, pp. 1-7.

Establecimientos de alimentos económicos, pp. 8-11.

Otros restaurantes cafeterías y bares, pp. 13-15.

Asimismo, se le recuerda que debe asistir a la primera tutoría-taller, donde se desarrollará el tema correspondiente al primer objetivo específico, entre otros contenidos.

Tutorías-talleres

En las tutorías-talleres, que son de carácter obligatorio, se desarrollarán los siguientes contenidos:

- Historia de la gastronomía
- Categorización de establecimientos gastronómicos
- La gastronomía en la departamentalización hotelera

TEMA II

PROMOCIÓN

Objetivo general

Identificar los tipos de promoción y servicio en el servicio de alimentos y bebidas requeridos en la actividad turística.

Objetivos específicos

- a. Hacer un listado de bebidas con alcohol y sin alcohol.
- b. Analizar la carta de bebidas espirituosas y la carta de vinos (complementar este objetivo con el anexo 2).
- c. Nombrar los elementos importantes al componer los menús en el plato del día, los menús regionales y redactar los menús.
- d. Explicar los conocimientos y las habilidades que requiere una persona para trabajar en un restaurante.
- e. Identificar las reglas básicas para ofrecer un servicio similar a los banquetes.
- f. Analizar los menús, tomando en cuenta la composición de los platillos, a saber: los entremeses, sopas, pastas, ensaladas, pescados, mariscos, carnes, aves, otras carnes, huevos, mousse, crepas, soufflés y otros postres, con el fin de que el estudiante pueda orientar al cliente en su elección.
- g. Explicar las cualidades físicas, el cuidado personal, el tiempo libre y las cualidades morales que debe tener un mesero (camarero).
- h. Explicar las reglas que debe seguir un mesero en un restaurante.
- i. Explicar la importancia de la higiene, del buen comportamiento y de las actitudes para un excelente servicio por parte del personal del restaurante.
- j. Analizar las principales recomendaciones que debe tener presente un mesero para laborar de forma correcta en un restaurante.

- k. Analizar la lista de comprobación de la limpieza del equipo y del establecimiento para llevar a cabo una óptima limpieza.

En el presente tema, el estudiante podrá analizar los diversos tipos de vinos existentes y utilizados en nuestro país. Asimismo, es necesario que comprenda las responsabilidades y los cuidados que se deben tener a la hora de seleccionar el personal de un restaurante, para garantizar el éxito en la atención a sus clientes.

Finalmente, se estudiará el equipo que se utiliza para la cocina así como su limpieza.

Referencias para el estudio

Para el estudio de este tema se deben consultar las páginas del libro: Comblence (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación.*

Lecturas del texto

Conformación de cartas de bebidas, pp. 17-19.

Los servicios clásicos de restaurantes, pp. 32-33.

Personal de restaurante, pp. 33-34.

Servicio de banquetes, pp. 40-41.

Menús y explicación de platillos, pp. 61-87.

La higiene y el servicio en los establecimientos que sirven alimentos y bebidas, pp. 98-108.

Puntos básicos que debe tener presente un saloner, pp. 150-152.

Equipos diversos, pp. 153-156.

Lista de comprobación de la limpieza del equipo y del establecimiento, pp. 157-161.

Tutorías-talleres

En las tutorías-talleres, que son de carácter obligatorio, se desarrollarán los siguientes contenidos:

- Pasos del servicio (ver anexo 1)
- Ventas en el servicio
- Tipos de servicio (ver anexo 1)
- Menaje

TEMA III

CONDICIONES DE ALIMENTOS Y BEBIDAS PARA EL SERVICIO

Objetivo general

Explicar los factores fundamentales para ejecutar la “puesta a punto” en los servicios de alimentos y bebidas.

Objetivos específicos

- a. Identificar las áreas operacionales para el servicio de alimentos y bebidas en un restaurante.
- b. Clasificar el menaje requerido en el proceso de “puesta a punto” (preparación del sitio, del menaje y del pequeño menaje) para dar el servicio de alimentos y bebidas.
- c. Hacer el montaje de las mesas para ofrecer el servicio de alimentos y bebidas.

En el presente tema, el estudiante fundamentalmente conocerá las áreas operacionales para ofrecer el servicio de alimentos y bebidas en un restaurante. A su vez, en la tutoría-taller 2 practicará contenidos como la colocación del muletón, mantel y cubre mantel, el cambio de la lencería y la distribución del mobiliario en forma romboidal.

Referencias para el estudio

Los objetivos específicos mencionados en este tema son de carácter práctico; por ello, se desarrollarán en la tutoría-taller 2: Condiciones de alimentos y bebidas para el servicio de manjares.

Tutorías-talleres

Para el estudio de este tema, el estudiante debe presentarse a las tutorías obligatorias. En ellas se analizará y desarrollará la práctica de la temática que a continuación se detalla:

- Distribución de mobiliario
- Colocación de lencería
- Marcado de loza o vajilla
- Colocación de pequeño menaje
- Conformación de corbata
- Marcado de cubertería
- Marcado de cristalería

TEMA IV

SERVICIO DE BEBIDAS

Objetivo general

Analizar las cualidades de las principales bebidas, el proceso de elaboración y su posterior presentación ante el cliente.

Objetivos específicos

- a. Identificar el vocabulario principal de los diversos tipos de vinos que hay en el país.
- b. Explicar cómo debe ser la presentación de los vinos y los licores para los clientes de un restaurante.
- c. Explicar cómo se desempeña la profesión del *sommelier*.
- d. Mencionar la temperatura a la que deben servirse los vinos según su tipo.
- e. Conocer las recomendaciones a los restaurantes que desean utilizar la fórmula "vino incluido" en sus menús.
- f. Discutir algunos de los "secretos" que se brindan a los establecimientos de alimentos y bebidas con respecto a la preparación de un buen café.
- g. Describir los tiempos de servicio de la bebidas en general (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 3).
- h. Dar cinco razones por qué las listas de vinos no son perfectas (ver anexo 2).
- i. Explicar tres ejemplos de vinos que se degustan en Costa Rica (ver anexo 2).
- j. Preparar el servicio de bebidas puras, mezcladas, alcohólicas o no alcohólicas (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 3).

En este tema, el estudiante aprenderá el vocabulario principal de los tipos de vino. También conocerá y preparará las diferentes bebidas no alcohólicas, como por ejemplo el café. Además, se analizará la coctelería nacional e internacional.

Finalmente, el estudiante podrá preparar algunas bebidas para presentarlas ante el cliente.

Referencias para el estudio

Para el estudio de este tema se deben consultar las páginas del libro: Comblence (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación.*

Lectura del texto

Tipos de vinos, pp. 20-30.

Anexo 2. *Los vinos que se degustan en Costa Rica.*

Tutorías-talleres

En las tutorías-talleres, que son de carácter obligatorio, se desarrollarán los siguientes contenidos:

- Las bebidas
- Coctelería y preparación de martini seco (dry martini), guaro sour, bacardi, cóctel tequila, sunrise, passitran, margarita, fruit punch, frozen strawberry margarita, frozen daiquiri, bloody mary, piña colada, cuba libre, gin and tonic, screwdriver, Tom Collin's, michelada, mojito, gaipiriña, cosmopolitan, café irlandés, capuccino, espresso, latte.
- Servicio de bebidas
- Servicio de vinos

TEMA V

SERVICIO DE MANJARES

Objetivo general

Identificar los tipos de manjares y servicios para los clientes.

Objetivos específicos

- a. Explicar las características que se deben tomar en cuenta al realizar las siguientes presentaciones especiales: asaderos y brochetas, entremeses suecos, buffet, lunch, buffet refrigerado, churrascos, churrascos asados dentro de local, sandwichs, salsas, ensaladas, ensalada de pollo, día de cuaresma, pollos, sopas, pescados, etc.
- b. Explicar en qué consiste el control de porciones, así como el tiempo de preparación de los diversos alimentos.
- c. Explicar cómo se puede tratar el desperdicio de los alimentos.
- d. Analizar los elementos básicos para un debido control de los costos de operaciones de un restaurante, específicamente sobre tarjeta control de costos, compras, recepción de mercaderías, control de ventas unitarias y corte de caja.
- e. Explicar la importancia de ofrecer un servicio dietético a los clientes.
- f. Clasificar los manjares según los tiempos del menú (este objetivo se desarrollará en la tutoría- taller 2).
- g. Practicar el servicio de manjares (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 2).

El estudiante aprenderá cómo debe ser el servicio de los diversos manjares en un restaurante. Además, conocerá datos para el control de los costos de operación en un restaurante, que son fundamentales para el sano desarrollo del establecimiento de alimentos y bebidas, así también para la satisfacción del cliente.

Referencias para el estudio

Para el estudio de este tema se deben consultar las páginas del libro: Comblence (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación.*

Lecturas del texto

Presentaciones especiales; pp. 34-47

Costos, pp. 52-59

Servicio dietético, pp. 90-96

Tutorías-talleres

En las tutorías-talleres, que son de carácter obligatorio, se desarrollarán los siguientes contenidos:

- Los manjares
- Servicio de manjares
- Tipos de servicio

TEMA VI

SERVICIO EN EVENTOS ESPECIALES

Objetivo general

Planificar la ejecución de los servicios de alimentos y bebidas para eventos especiales.

Objetivos específicos

- a. Practicar el servicio de alimentos y bebidas para eventos especiales (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 4).
- b. Clasificar los tipos de servicio para eventos especiales tales como los banquetes (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 4).
- c. Analizar la conformación del buffet y la disposición de manjares para la presentación al cliente (este objetivo se desarrollará en la tutoría-taller 4).

Los eventos especiales adquieren cada día más importancia en nuestro país, lo que ha permitido desarrollar pequeñas microempresas que desarrollan este tipo de actividades. Desde luego, estas les generan importantes ingresos económicos por la venta de servicios.

Por ello, la importancia de este tema es que complementa la teoría con la práctica. El estudiante aplicará técnicas para el servicio de alimentos y bebidas, principalmente para eventos especiales y realizará el montaje de mesas para buffet con su respectivo menaje.

Referencias para el estudio. Tutorías-talleres

Los objetivos específicos mencionados en este tema son de carácter práctico; por ello, se desarrollarán en la tutoría-taller 4: Preparación para el servicio de banquetes.

En estas tutorías-talleres se desarrollarán los siguientes contenidos:

- Eventos especiales
- Banquetes
- Buffet

BIBLIOGRAFÍA DE APOYO

- Centro de Cultura y Correspondencia. (1976). *Curso Maitre D' Hotel (Jefe de Comedor)*. San Sebastián, España: CCC.
- Cerra, Javier. (1999). *Curso de servicios hoteleros*. Madrid: Paraninfo.
- Comblence, Lambertine Leonie (2000). *Alimentos y bebidas. Higiene, manejo y preparación*. México: CECSA.
- Editorial Everest. (1983). *Vinos y licores*. León, España.
- Gallego, Jesús Felipe. (1999). *Diccionario de hostelería*. Madrid: Paraninfo.
- Gallego, Jesús Felipe. (1982). *Manual práctico de cafetería y bar americano*. Madrid: Paraninfo.
- Gallego, Jesús Felipe. (1982). *Manual práctico del restaurante*. Madrid: Paraninfo.
- Gil Muela, Mario. (1999). *Bebidas*. Madrid: Paraninfo.
- Instituto de Empleo. (1995). *Jefe de rango*. Madrid: INEM.
- Instituto Nacional de Aprendizaje. (2003). *Técnicas básicas del servicio de bar y restaurante*. San José: INA.
- Lara Martínez, Jorge. (1996). *Dirección de alimentos y bebidas en hoteles*. México: Limusa.
- Lillicrap, D. R. (1990). *Servicio de alimentos y bebidas*. México: Diana.
- Martínez Llopis, M. (1978). *Aguardientes y licores*. España: Editorial Cantábrica S.A.
- Servicio Nacional de Aprendizaje. (1990). *Manual hotelería-bares y restaurantes*. Colombia: Editorial SENA.

ANEXO 1

LOS TIPOS DE SERVICIO

Por Franklin Jiménez Hernández

En el restaurante se utilizan diversas formas de servicio al cliente, que por lo general están en consonancia con su categoría. Algunos de ellos amplifican el servicio; otros, por el contrario, lo simplifican. Pero independientemente del tipo de servicio que se utilice, siempre van a existir normas generales.

El tipo de servicio le da un toque de ambientación y distinción al restaurante. Para este tema nos abocaremos a analizar y ejecutar el servicio AMERICANO, no sin antes indicar que existen otros tipos de servicio como el FRANCÉS, el INGLÉS, el GUERIDÓN y el BUFFET.

SERVICIO AMERICANO

Es el tipo de servicio más sencillo; se le conoce también con el nombre de servicio EMPLATADO. Este es uno de los tipos de servicio más utilizado universalmente. Una de sus grandes bondades es que permite acabar, dejar el plato completamente terminado y decorado de manera más creativa e imaginativa desde la zona de elaboración (cocina).

¿Cómo se realiza el servicio?

1. El cocinero o jefe de partida "monta" el plato con el manjar solicitado. Ubica, por lo general, el manjar principal en el centro ligeramente abajo (contrario al anagrama), la guarnición débil a la izquierda y la guarnición fuerte a la derecha. La tendencia de la Nueva Cocina es sustituir las guarniciones por decoraciones armoniosas, vistosas y comestibles.
2. El servidor gastronómico lleva la comida hasta la mesa de los comensales. Se recomienda que los manjares sean cubiertos con "campanas" al ser trasladados sobre azafates.

- Al llegar al comensal, el saloner se anuncia por la derecha y sirve el manjar. Recuerde que se debe informar al cliente de características de términos y temperatura, principalmente, así:

*Señor, su filet migñon, término ¾.
Su sopa de cebolla gratinada, señor. Le informo que el bowl aún está muy caliente.*

- El plato debe quedar centrado ante el cliente, procurando que el anagrama, si lo tiene, esté al frente. Se debe procurar no meter el dedo pulgar en el plato: este se coloca sobre el borde.

EL PROCEDIMIENTO GENERAL DE SERVICIO

El servicio de alimentos y bebidas en los establecimientos gastronómicos de Costa Rica es una actividad que se debe realizar con la versatilidad que exige el mundo actual del trabajo, con la finalidad de elevar la competitividad y la productividad de las empresas.

A continuación, se presenta un desglose del "PASO A PASO" con el propósito de coadyuvar y elevar el desempeño del servidor gastronómico. Se describe las distintas fases del proceso productivo, desde que el cliente se presenta en el establecimiento hasta su despedida amable.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

Ejecución del servicio de alimentos y bebidas en las áreas del restaurante y la cafetería, de acuerdo con las normas internacionales establecidas y aplicando los conocimientos y las técnicas requeridas, de manera que se satisfagan de manera eficiente las exigencias de los clientes.

PROCEDIMIENTO	¿QUE Y CÓMO HACERLO?	OBSERVACIONES
1. Recibimiento de los clientes	De manera cordial y espontánea, saludar y verificar si tiene reservación e informar sobre las mesas disponibles, las áreas de fumado y no fumado, además de cualquier otra información general sobre el establecimiento.	No olvidar preguntar si esperan a alguien más.
2. Ubicación de los clientes	De acuerdo con la preferencia o sitio elegido y tomar en consideración el orden de precedencia y las normas de etiqueta y protocolo. Y sobre todo, acompañar hasta su mesa.	Recuerde ofrecer usted la silla, corriéndola para que el comensal se siente.
3. Servicio del agua	Servir agua fría y sin hielo en las copas reina dispuestas en la mesa, hasta las 2/3 partes de la copa.	Respete el orden de precedencia

4. Presentación de la cartilla de bebidas	Por el lado derecho del cliente, ofrecer diferentes bebidas.	El mesero recomendará la carta y especiales, haciendo venta sugestiva.
5. Toma de la orden de pedido o comanda de bebidas	Consultar la preferencia del cliente sobre determinada marca, así como el tipo de mezclador, cantidad y demás pormenores.	
6. Tramitación del pedido de bebidas	En forma ágil y oportuna, aplicando los procedimientos establecidos por la empresa en cuanto a distribución y su asignación.	
7. Colocación de la carta o menú	A los comensales por el lado derecho, respetando el orden de precedencia. Recuerde hacer la recomendación al cliente sobre el contenido del menú y la especialidad del Chef , recalcando los ingredientes principales que componen cada manjar solicitado.	El mesero recomendará la carta y especiales, haciendo venta sugestiva.
8. Retiro y servicio de las bebidas solicitadas	De manera creativa y elegante, evitando el contacto de la bebida con el borde de la copa o vaso. Según sea el caso, evite manipular el cristal en su cuerpo o boca, tómelo por el pie o base y utilice posa-vasos cuando el caso lo amerite.	El salonerero llevará las bebidas a la mesa y dirá: "Su Tom Collins, Señor. Que disfrute su bebida."
9. Toma de la orden de pedido o comanda de manjares	De acuerdo con el orden de precedencia. La comanda debe tener completos los aspectos siguientes: <ul style="list-style-type: none"> o fecha o número de mesa o número de ubicación del cliente en la mesa o especificación clara de los manjares solicitados y la cantidad requerida. o nombre del trabajador (Salonero /a) responsable del servicio o tiempo estimado de servicio o listado de pedidos especiales, en caso que se amerite 	Recuerde solicitar los términos de cocción de las carnes.
10. Tramitación de la orden de pedido o comanda	En forma ágil y oportuna, respetando las políticas de la empresa y verificando el contenido ante los clientes, para evitar malentendidos.	
11. Prestación del servicio de pan y mantequilla	Por el lado izquierdo de cada cliente, utilizando un tenedor trincherero o de mesa y una cuchara para sopa o pinzas (técnica de tenaceado).	Es posible servir directamente al centro de la mesa, en una canastilla cubierta con una servilleta.
12. Ofrecimiento del vino o de la cartilla de vinos	Recomendar uno o dos tipos de vino que armonicen con los manjares solicitados.	
13. Anotación y tramitación de la orden de pedido o comanda	Relacionar con el tipo de vino elegido por el cliente.	

14. Presentación, descorche y servicio del vino	Tener claro el vino solicitado por el cliente (blanco, rosado, tinto o espumante) manera elegante y meticulosa, evitando el contacto de la botella con el borde de las copas, así como el derrame del líquido sobre el mantel u otra parte, y evitando los movimientos bruscos e innecesarios.	
15. Marcado o remarcado de la cubertería	Procurando ubicar efectivamente lo que va por la derecha y por la izquierda, según corresponda.	
16. Traslado y servicio de los platos de entrada	Ubicar los platos con el manjar respectivo por el lado derecho del cliente y tomando en cuenta el orden de precedencia.	
17. Servicio del o de los aderezos		Para acompañar las ensaladas.
18. Seguimiento	Preguntar al menos una vez por la satisfacción del cliente en alimentos y bebidas, si todo se encuentra bien o si se le ofrece algo más.	Hacerlo durante el tiempo de este manjar. Lo ideal sería que el cliente nunca llamara, aunque esto es difícil. Un Salonero competente puede acercarse mucho a este objetivo.
19. Desbarazado de la mesa	De manera secuencial, retirando los platos sucios.	Ordene, si es del caso, el menaje de la mesa. Retire toda "miga" que haya quedado.
20. Comprobación	Comprobar la existencia de bebidas, agua, pan y mantequilla, así como los demás géneros en la mesa. En caso contrario, se debe verificar y ubicar de nuevo.	
21. Traslado y servicio de los manjares fuertes	Ubicar los platos frente al cliente por el lado derecho (cuando el manjar viene emplatado) o por el lado izquierdo (cuando el servicio se realiza de fuente a plato). Se debe procurar que la guarnición fuerte se ubique al lado derecho del cliente, la guarnición débil a su lado izquierdo y el manjar principal al centro y de frente a éste.	Se debe considerar el orden de precedencia.
22. Ofrecimiento del postre (cartilla)	Ubicando el plato por el lado derecho del cliente, aplicando las normas de etiqueta y protocolo.	Si el cliente la solicita, anotación y tramitación de la orden de pedido o comanda.
23. Ofrecimiento de bebidas digestivas (café, licores)	Anotación y tramitación de la orden de pedido o comanda.	Si el cliente la solicita o si al inicio del servicio no se recomendó.
24. Retiro y servicio de la bebida digestiva	Aplicar las normas de etiqueta y protocolo.	
25. Desbarazado de nuevo de los platos o copas del postre	Aplicar el orden de precedencia.	

26. Tramitación de la cuenta	Verificar los datos de la factura en cuanto a número de mesa, fecha, nombre del cliente, descripción y cantidad de manjares, bebidas y demás productos solicitados, así como el precio de cada uno y el importe total.	Cuando el cliente lo solicite.
27. Comprobación de la cantidad de dinero entregada por el cliente	Hacer efectiva la cancelación, de manera que se eviten malos entendidos o contratiempos.	Frente al cliente.
28. Verificación del estado de la tarjeta de crédito	Considerar la fecha de vencimiento y la capacidad de pago.	Si el cliente desea cancelar por este medio.
29. Tramitación oportuna de la cuenta		Si se solicita cargo a la cuenta maestra.
30. Despedida de los clientes	Con amabilidad y cortesía, acompañándolos (si es posible) hasta la puerta del establecimiento.	
31. Remontado de la mesa nuevamente	Con todo lo necesario y revisando el estado de la lencería y demás pormenores.	
32. Disposición inmediata del personal	Para recibir nuevos clientes y apreciación para continuar atendiendo al resto de clientes que disfrutan en las diferentes mesas.	

NOTA: EN EL PROCEDIMIENTO DESCRITO PUEDEN DARSE MÁS O MENOS PASOS, DEPENDIENDO DE LA CATEGORÍA Y LAS POLÍTICAS DEL ESTABLECIMIENTO.

Aunado a lo anterior, en el arte de servir alimentos y bebidas no se deben descuidar otros elementos como:

- Adelantarse a las necesidades de los clientes (en el momento en que el cliente se levanta, al caerse alguna pieza del menaje, etc.). En fin existen múltiples de situaciones o contingencias que se pueden presentar.
- Encender los cigarrillos.
- Cambiar los ceniceros apenas tengan una o dos colillas.
- Mantener agua fresca en las copas.

Lo más importante es recordar que ofrecemos servicios intangibles, y por lo tanto las actitudes de quien realiza el servicio van a dar un VALOR AGREGADO al producto (manjar o bebida) que solicita el comensal.

NORMAS DE SERVICIO

1. Traslade alimentos, bebidas y menaje en azafate o carrito acarreador, nunca lo haga en la mano. Evite recargar en cada caso.
2. En el servicio de bebidas, cuando utilice un pichel o jarra debe inclinarlo y sujetarlo por su asa o agarradera y servir por el lado derecho de cada cliente. El servicio con copas o vasos se hace tomándolos por su base y ubicándolos por la derecha de cada comensal.
3. En repetidas ocasiones el cliente solicita determinada marca de refresco o cerveza embotellada. Por lo tanto, su presentación es importante para evitar malentendidos que atrasen el servicio. Este se realiza por la derecha, mostrando la etiqueta al cliente y hasta completar las $\frac{3}{4}$ partes.
4. Al dosificar todas las bebidas alcohólicas tomar en cuenta la capacidad del cristal y servir de 1 onza a 1 $\frac{1}{2}$ onzas por vez.
5. Los aperitivos se deben servir antes de las comidas, solos o con hielo, mezclados con jugos, aguas o gaseosas. Siempre por la derecha de cada cliente, procurando ubicar el removedor y la guinda o decoración mirando al lado derecho. En el caso de los cócteles, con la pajilla hacia el cliente.
6. Los digestivos se deben servir después de las comidas, solos o con hielo.
7. El agua se sirve fría pero sin el hielo, por la derecha del cliente.
8. La mantequilla se coloca en cuadrado o torneada en el plato auxiliar, sobre el lado superior central.
9. Cada vez que ingresa a la mesa debe anunciarse.
10. Haga coincidir la salida de un plato con la llegada de otro.
11. Una pieza del menaje que cae o está sucia, se debe reponer inmediatamente; el servidor gastronómico debe ser capaz de sustituir una pieza de cubertería con solo escuchar el sonido al caer.
12. Nunca empiece a servir a sus comensales si no ha servido agua, pan, mantequilla o bebidas, o si la orden no está completa.
13. Utilice siempre las normas de protocolo.
14. Nunca coloque los dedos dentro de las copas o vasos.
15. La cubertería limpia se transporta en una muletilla.

16. El bolígrafo, el sacacorchos, la comanda y el encendedor son elementos del uniforme del saloner.
17. Informe a sus clientes cuán calientes están los alimentos o la vajilla.
18. Atienda a los niños antes que a los adultos. A las damas, antes que a los caballeros.
19. Evite cruzarse entre personas que están conversando. Utilice el sentido común.
20. Manténgase en la estación que corresponde atender, muy pendiente de sus clientes.
21. No debe perder el tiempo, siempre debe hacer algo. Utilice los viajes a la cocina y bar para llevar o traer algo: no venga o vaya con las manos vacías.
22. Manténgase en orden, postura correcta y atento a las necesidades de sus clientes.
23. Nunca debe mascar chicle, fumar, rascarse, toser, estornudar, consumir alimentos o bebidas en el restaurante.
24. El florero, servilleta y agua se mantienen por todo el servicio.
25. Tenga presente la siguiente terminología empleada:
 - ON THE ROCKS (bebida servida en un vaso roquero sobre hielo en cubos)
 - STRAIGHT o NEAT (bebida sola, sin hielo, sin mezcladores)
 - STRAIGHT UP (bebida fría sin hielo)
 - FRAPPE o MIST (bebida sobre hielo triturado)
 - FROZEN (bebida sobre hielo a punto de nieve)
 - GIN (Ginebra)
 - POUSSE-CAFÉ (cóctel preparado por densidad)
 - POST-CAFÉ (bebida para después del café)
 - DRY (bebida seca)
 - BITTER (bebida amarga)
 - SODA (bebida gaseosa de diferentes sabores; limón, naranja, cola, entre otros)
 - HALF-AND-HALF (partes iguales de dos bebidas para formar una)
 - SHOOTER (mezcla o bebida sola para tomar de un solo trago)

ANEXO 2

LOS VINOS QUE SE DEGUSTAN EN COSTA RICA

Por Luis Fernando Díaz

El propósito principal de este trabajo es poner en manos del lector una lista de los vinos que se ofrecen con mayor frecuencia en el comercio en Costa Rica, ya sea en restaurantes, ya en supermercados. Para cada uno de los vinos se ha agregado una indicación general sobre su precio, su calidad y, cuando es oportuno, una estimación de la relación calidad/precio.

Sin embargo, el lector debe tener claro que ninguna lista es completa y definitiva. El autor de esta ha incluido todos los vinos que, a su juicio, tienen una buena justificación basada en su cata o en su mercado. Todos los que se enumeran han sido probados por el autor (aunque no siempre corresponderán las indicaciones generales con las propias de la cosecha –o año–) y en todos los casos se ha consultado una segunda opinión en alguna de las fuentes bibliográficas que se incluyen al final.

Las razones por las cuales ninguna lista es perfecta y concluyente son muy diversas. A continuación se discuten algunas de ellas. Al analizar la inclusión o la exclusión de un vino determinado, es indispensable recurrir a estas notas para obtener una explicación satisfactoria.

- Todas las listas de preferencia de vinos u otros bienes de similar naturaleza son realizadas con base en el gusto personal. Por eso, a alguna persona podría parecerle apenas bueno un vino que otra encuentra excelente, y viceversa.
- Para una persona a quien le guste practicar la cata, es sumamente difícil tener acceso y tiempo para probar una larga lista de variedades. La mayoría de los consumidores toman los vinos como parte de su actividad cotidiana, y los catadores profesionales son muy pocos. Es posible que en un país como Costa Rica exista hoy un cuerpo importante de *sommeliers* preparados con algunos conocimientos de cata. Pero, de la misma forma, no existen catadores que se dediquen profesionalmente y de manera exclusiva a esta actividad.
- Además, influye el maridaje. El sabor de los vinos que se aprecia en el consumo ordinario es muy distinto de los juicios que se obtienen de la cata profesional. El vino se goza con la comida; el sabor y la calidad de los alimentos, la oportunidad, el servicio y la compañía influyen en la valoración.
- Disponibilidad real de los vinos. En un país como el nuestro no se importa una gran diversidad de marcas y variedades. Los importadores aprenden cuáles son las marcas de sus representadas que se venden mejor, establecen alianzas con los exportadores y mantienen cierta lealtad con las marcas.
- Disponibilidad relativa. Muchos supermercados y muchos restaurantes acostumbran trabajar con una lista reducida de vinos, a veces en función de los planes de financiamiento de las distribuidoras; a veces en función de la oferta total en su negocios, y en otras ocasiones, con base en las preferencias de la clientela en su área de influencia. Aunque hay que reconocer que este es el factor menos relevante.

Para hacer más conveniente la comparación de los juicios del lector con los del autor, las notas o apreciaciones que se agregan a esta lista se han simplificado. Primero se hace una estimación del precio. Para eso se usa la imagen del signo colones, de la siguiente forma:

Menos de ₡ 6000 ₡	De ₡ 6001 a 11 000 ₡₡	De ₡ 11 001 a 16 000 ₡₡₡	De ₡ 16 001 a 25 000 ₡₡₡₡	Más de ₡ 25 000 ₡₡₡₡₡
----------------------	--------------------------	-----------------------------	------------------------------	--------------------------

En segundo lugar se incluye una valoración sobre la calidad. En esta se siguen indicadores de carácter general que han ido ganando aprobación en el lenguaje de los catadores y los especialistas.

Los vinos son clasificados utilizando números de copas, desde  hasta 

Por último, cuando se cuenta con suficiente información o cuando el vino ha demostrado por sí mismo que lo amerita, se incluye una observación sobre la relación calidad/precio, la que se distribuye en dos valores, como sigue:






1. Buena:  2. Mejor:  

LOS VINOS QUE SE DEGUSTAN EN COSTA RICA

Una lista que incluye los que más se venden y los que me gustan más.

TINTOS







ARGENTINOS

- Trapiche* cosecha del año anterior o similar. ₡ 
- Trapiche* con un año en barrica de roble ₡₡ 
(*en ambas presentaciones se consiguen vinos de cepas Syrah-Shiraz, Cabernet Sauvignon, Malbec, Pinot Noir y Merlot).
- Luigi Bosca Reserva ₡₡ 
(en esta presentación se consiguen vinos de cepas Shiraz, Cabernet Sauvignon, Malbec, Pinot Noir y Merlot).
- Navarro Correas ₡₡ 
(en esta presentación se consiguen vinos de cepas Cabernet Sauvignon, Malbec y Merlot).
- Rutini Cabernet Malbec ₡₡₡₡ 







Otros vinos argentinos: Catena, Trivento y Fabre Montmayou, todos con numerosas variedades y de diversos precios.

CHILENOS

Concha y Toro

- Marqués de Casa Concha ₡₡ 
- Casillero del Diablo* ₡ 
- Frontera* ₡ 
- Sunrise* ₡ 
(*en estas tres presentaciones se consiguen vinos de cepas Shiraz, Cabernet Sauvignon, Malbec, Carmenera y Merlot).
- Sunrise Carmere 2004 ₡  

CHILENOS - OTROS

- Cousiño Macul Don Luis (variedades Cabernet Sauvignon y Merlot) ℓ ℓ 
- Undurraga (se consiguen vinos de cepas Shiraz, Cabernet Sauvignon, Malbec, Carmenere y Merlot). ℓ 
- Undurraga Carmenere Reserva ℓ 
- Viu Manent* ℓ ℓ 
- Viu Manent Reserva* ℓ ℓ ℓ  

(*en ambas presentaciones se consiguen vinos de cepas Cabernet Sauvignon, Carmenere Malbec y Merlot).
 Otros vinos chilenos: Caliterra, Lazo, Carmen, Catena, Santa Inés Eguren, Santa Rita, Tarapacá, Ochagavia, Montes, Los Robles, Casal de Gorchís, Errazuriz etc.

ESPAÑÓLES

Somontano

- Enate Crianza ℓ ℓ ℓ   
- Enate Reserva Especial ℓ ℓ ℓ ℓ ℓ 

Rioja


- Marqués de Cáceres Crianza ℓ ℓ  
- Marqués de Cáceres Gran Reserva ℓ ℓ ℓ ℓ 
- Montecillo Crianza ℓ ℓ 
- Montecillo Gran Reserva ℓ ℓ ℓ 
- Marqués de Arienzo Crianza, 2001 ℓ ℓ   
- Marqués de Arienzo Reserva Especial, 1998 ℓ ℓ ℓ ℓ 
- Herederos Marqués de Riscal Reserva 2001 ℓ ℓ ℓ ℓ 

Otros vinos riojanos: Paternina, Lagunilla, Ramón Bilbao.





Ribera del Duero

- Viña Mayor Crianza ℓ ℓ ℓ 
- Viña Mayor Gran Reserva ℓ ℓ ℓ ℓ   
- Condado de Haza ℓ ℓ ℓ 
- Pesquera Crianza ℓ ℓ ℓ   
- Pesquera Reserva ℓ ℓ ℓ ℓ ℓ 
- Pesquera Janus Gran Reserva ℓ ℓ ℓ ℓ ℓ+ 

Toro

- Sobreño Crianza ℓ ℓ ℓ 
- Sobreño Reserva ℓ ℓ ℓ ℓ 








Catalunya- Penedés

- Gran Sangre de Toro (Torres: base Garnacha) ℓ ℓ  😊
- Coronas (Torres: base Tempranillo) ℓ ℓ ℓ ℓ  😊
- Gran Coronas (Torres: Cabernet Sauvignon) ℓ ℓ ℓ  😊
- Vallformosa Reserva ℓ ℓ  😊




FRANCESES

- Barton & Guestier Bordeaux ℓ  😊
- Barton & Guestier Bordeaux Reserve ℓ ℓ  😊
- Sirius Bordeaux ℓ ℓ  😊
- Sichel Bordeaux ℓ ℓ  😊
- Cordier Bordeaux ℓ ℓ  😊
- Cordier Graves ℓ ℓ  😊
- Cordier St. Emilion ℓ ℓ ℓ  😊
- Sichel Côtes du Rhône ℓ ℓ  😊
- Barton & Guestier Côtes du Rhône ℓ ℓ  😊
- Sichel Chateneuf du Pape ℓ ℓ ℓ ℓ  😊
- Barton & Guestier Chateneuf du Pape ℓ ℓ ℓ ℓ  😊

ITALIANOS

- Melini Chianti ℓ  😊
- Ruffino Chianti ℓ ℓ  😊
- Pasqua Sangiovese ℓ  😊
- Pasqua Montepulciano d'Abruzzo ℓ  😊
- Villa Antinori Toscana ℓ ℓ ℓ  😊
- Ruffino Brunello di Montalcino ℓ ℓ ℓ ℓ ℓ  😊
- Batasaiolo Barbaresco ℓ ℓ ℓ ℓ  😊
- Batasaiolo Barolo ℓ ℓ ℓ ℓ ℓ  😊

OTROS PAÍSES

- Fleur Du Cap (Sudáfrica) Pinotage ℓ ℓ  😊
- Lindemans Cawarra (Australia) Shiraz-Cabernet ℓ  😊
- Lindemans Reserve (Aus.) Cabernet Sauvignon ℓ ℓ  😊

BLANCOS

▪ Blue Nun (Alemania) Riesling	ℓ		
▪ Luigi Bosca Reserva (Argentina) Chardonnay	ℓ		
▪ Luigi Bosca Reserva (Arg.) Sauvignon Blanc	ℓ		
▪ Rosemount (Australia) Chardonnay	ℓ ℓ		
▪ Woodbridge (California) Chardonnay	ℓ ℓ		
▪ Woodbridge (California) White Zinfandel	ℓ		
▪ Terrunyo (Chile) Chardonnay 2002	ℓ ℓ ℓ		
▪ Undurraga (Chile) Gewurztraminer	ℓ		
▪ Herederos del Marqués de Riscal. (España) Rueda 2002	ℓ		
▪ Sichel (Francia) Blanc de Blancs	ℓ		
▪ Melini (Italia) Orvietto Classico	ℓ		
▪ Bolla (Italia) Soave Classico	ℓ ℓ		

ROSADOS Y POSTRES

▪ Frontera (Chile) Merlot Rosé (<i>rosado</i>)	ℓ		
▪ Late Harvest Concha y Toro (Chile) Reserva Sauvignon Blanc. Valle del Maule (<i>ice wine</i>)	ℓ		

REFERENCIAS

El Gran Libro de los Vinos de España, Madrid: ABC, 2000.

Fine Wines, the best vintages of the 20th century, NY: Assouline Pub., 2000.

Guía de América del Sur. Viñas, Bodegas y Vinos, Buenos Aires: Austral Spectator, 2003.

Guía de Vinos de Chile 2007, Santiago: Ediciones Turiscom. (Ibid 2005).

Hartley, Clive, The Australian Wine Guide, 3rd ed., Putney, NSW: Hospitality Books, 2004.

Johnson, Hugh & Fancis Robinson, El Vino. Nuevo Atlas Mundial, Barcelona: Blume, 2003.

Las rutas del vino: Bordeaux, Conseil Interprofessionnel du vin de Bordeaux (CIVB), s.f. (~2005).

Martins, Joao Paulo, Wine in Portugal. Past and present winemaking expertise, Lisboa: CTT Correios, 2006.

Morrell spring-summer (Revista semestral de Morrell One Rockefeller plaza. The Morrell wine experience), NY: 2007.

Rayyis, Jamal A., Food & Wine Magazines Wine Guide 2006, NY: American Express Pub. Corp.

Vino Guía 2006. Nuevas creaciones y tendencias. Madrid: ABC.

Vinos para navidad -suplemento publicitario-, Madrid: La Razón, lunes 5-XII-2005.

Wine Enciclopedia. San Diego, CA: Portable Press, 2002.

Wines of the World, NY: DK Pub. Inc., 2004.

ALGUNOS SITIOS WWW INDISPENSABLES

<http://morrellwine.com>

<http://www.winespectator.com> (también cuentan con la revista y con un boletín de novedades)

www.vins-bordeaux.fr

<http://www.wineenthusiast.com/> (también cuentan con la revista mensual *Wine Enthusiast Magazine*).

www.terroirs-france.com

<http://www.lacasadelvino.co.cr>

EJEMPLO DE UNA CARTA DE VINOS



E-mail: lagarta@sol.racsa.co.cr
Phone: (506) 682-0035 Fax: (506) 682-0135

SUNSET BAR VINOS

Vino Tinto	Colones	Incl. 23% taxes & service
CHILE		
Sunrise – Cabernet Sauvignon	¢ 5,500	¢ 6,765
Casillero del Diablo – Pinot Noir	¢ 7,600	¢ 9,348
Casillero del Diablo – Syrah	¢ 7,600	¢ 9,348
Marques Casa Concha – Cabernet Sauvignon	¢ 10,500	¢ 12,915
Terrunyo – Cabernet Sauvignon	¢ 15,900	¢ 19,557
ARGENTINA		
Trivento Reserve – Malbec	¢ 8,300	¢ 10,209
Navarro Correas – Merlot	¢ 9,200	¢ 11,316
Luigi Bosca – Cabernet Sauvignon	¢ 11,800	¢ 14,514
Vino Blanco		
CHILE		
Sunrise – Chardonnay	¢ 5,500	¢ 6,765
Casillero del Diablo – Sauvignon blanc	¢ 7,600	¢ 9,348
Terrunyo – Chardonnay	¢ 15,900	¢ 19,557
Copa de Vino		
<i>Concha y Toro Frontera:</i>		
- Red / tinto – Cabernet Sauvignon 2dl	¢ 1,450	¢ 1,784
- White / blanco – Chardonnay 2dl	¢ 1,450	¢ 1,784
- Rose / rosado – Merlot 2dl	¢ 1,450	¢ 1,784

Fuente: <http://www.lagarta.com/restaurant-baresp.htm>

Nota. El estudiante, al trabajar este ejemplo con las tablas de las páginas anteriores, debe considerar el margen adicionado al precio por el servicio y los impuestos en restaurante.

ALGUNAS EMPRESAS IMPORTADORAS DE VINOS EN COSTA RICA

(entre paréntesis los nombres de algunas de sus representadas más destacadas)

CANACHIL S.A (Santa Ema)
Web: canachilsa@racsa.co.cr
Tel: (506) 239-2571

DISPAL S.A. (Errazúriz)
Tel: (506) 293-124
E-mail: dispal@racsa.co.cr

DISTRIBUIDORA YAMUNI (Torres)
Tel: (506) 227-2222
Apdo. 5953-1000 San José
E-mail: yamunisa@racsa.co.cr

GRUPO CONSTENLA (Marqués de Riscal)
Tel: (506) 264-5000
E-mail: grupo@constenla.com;
Web: www.constenla.com

HOLTERMANN & COMPAÑÍA S.A. (Concha y Toro, Navarro Correas, Marqués de Cáceres, B&G, Sichel)
Tel: (506) 297-1212
Apdo. Postal 391-1000 San José
<http://www.holtermann.co.cr/>

LA NACIONAL S.A. (Santa Rita)
E-mail: nacional@racsa.co.cr
Web: www.lanacionalcr.com
Tel: (506) 227-9494

PRODUCTOS PAMPA S.A. (Trapiche, Montecillo, Pesquera, Baron Phillipe)
Tel: (506) 296-0797
Apdo. 6478-1000 San José
E-mail: pampasa@racsa.co.cr

WAGNER S.A. (Cousiño Macul)
Tel: (506) 223-3013
E-mail: wagner@racsa.co.cr

PRODUCTOS SELECTOS DEL MUNDO (Reinares)
Tel: 203-7861 / 203-7862
E-mail: Info@productosselectos.com

DISTRIBUIDORA ISLEÑA DE ALIMENTOS, S.A. (Carmen, Vallformosa)
Tel: (506) 290-6612
E-mail: info@distribuidoraislena.com
Web: www.distribuidoraislena.com/

GOURMET INTERNATIONAL (Poggio Salvi Brunello Tinto φ38.979,78)
Web: www.gourmetinternational.net

O.W., S.A. (Viña Ardanza, Valduero)
Apdo. Postal 592-1150 La Uruca
Tel: (506) 231-5451

COMERCIALIZADORA P. F. (Joan Sardá)
Apdo. Postal: 2652-3000 Heredia
Tel: (506) 237-2506
E-mail: comercialpf@expressmail.net

AUTO MERCADOS ALONSO & CIA (Viu Manent, Cordier)
Apdo. Postal 1500-1000 San José
Tel: (506) 261-5811 / 261-5251
E-mail: aachi@automercado.co.cr

ALPISTE LTDA. (Pasqua, Melini)
Tel: (506) 296-4263
E-mail: alpiste@racsa.co.cr;
servicioalcliente@alfidepa.co.cr

ALPRE, S.A. (Gracia)
Apdo. postal: 3420-1000 San José
Tel: (506) 272-6892
E-mail: dennis.gonzalez@centenario.co.cr

MERCASA (Santa Helena)
Apdo. 3098-1000 San José
Tel: (506) 250-5656
E-mail: nl_inteca@hotmail.com

COIN CORP (Valle San Jaime)
Apdo. Postal: 294-1011 Y Griega
Tel: (506) 293-5533

E. SEGURA INTERNACIONAL (Ochagavía)
Apdo. postal 410-1000 San José
Tel: (506) 257-9914
E-mail: reinsa@racsa.co.cr

CORPORACIÓN VINÍFERA (Perrin & Fils)
Tel: (506) 215-2364
E-mail: vinifera@racsa.co.cr

SANTA ALICIA (Santa Alicia)
Apdo. postal: 1553-1000 San José
Tel: (506) 289-9979
E-mail: vilicori@racsa.co.cr

CABERNET WINE SHOP - ASEHOT S.A. (Carmen, Norton)
Apdo. postal: 710-2070
Tel: (506) 281-2481 / 235-7151
E-mail: alinspruyt@racsa.co.cr

LA CASA DEL VINO
Apdo. postal: 122-1002 San José
Tel: (506) 221-2224; 256-5219
E-mail: lacasadelvinoamon@yahoo.es

CORPORACIÓN MEGADOCK (Valle Escondido)
Tel: 258-2829 / 256-9309