



GIPUZKOA

HOSTELERÍA - OSTALARITZA

*La Revista de los hosteleros de Gipuzkoa
Gipuzkoako Ostalarien aldizkaria*

IV ETAPA Nº49 VERANO 2019

***¡Nuevo éxito
de nuestra
Fiesta Anual!***

**Celebrado en
LABe - Digital
Gastronomy Lab
el 'San Sebastian
Gastronomy
Start Up
Weekend'**

**Astebukaeretan
altak egiteko
zerbitzu berria
elkartean!**



Soluciones globales para la Hostelería

Las Soluciones Punto de Venta más completas para:
Restaurantes, Pizzerías, Fast Food, Cafeterías...

FrontRest, FrontDisco,
FrontCafé,
FrontFood...

Una solución de software
Punto de Venta para
cada necesidad.

Controle las ventas
y los consumos
de su negocio.



TeleComanda

Para tablets
con SO Android



Con **TeleComanda** para Android, el camarero toma nota del pedido en la mesa y lo envía al instante a las impresoras y/o pantallas en cocina, bodega y a la caja para registrar la venta.

Es un software ideal para establecimientos con mesas y terrazas.

CashDro

la caja que siempre cuadra

Fácil de enlazar con tu
software Punto de Venta



Principales Ventajas:

- El más seguro y versátil del mercado en su segmento
- Gestiona de forma remota el efectivo de tu negocio
- Rechaza billetes falsos
- Mejora la productividad y el servicio al cliente
- Cierre de caja instantáneo y sin descuadres
- Garantiza la higiene alimentaria...



Más información:

www.icg.es
comercial@icg.es

AsisMan[®]
Master Provider ICG

Especialistas en TPV Táctil
para Comercio,
Hostelería y Empresa

Bizkaia:

C/ San Vicente, nº 8, 6ª Planta. Dpto.8 (Ed. Albia I)
48001 Bilbao - Bizkaia
Tels. **944 240 946 - 646 835 952**

Gipuzkoa:

Astigarragako Bidea, nº 2, 3ª Planta. Ofic.19
20180 Oiartzun - Gipuzkoa
Tels. **943 490 710 - 646 835 952**

comercial@asisman.com | www.asisman.com

SOCIALIZAR

“La Fundación Matía analizará la soledad de las personas mayores de 55 años en Gipuzkoa”, era una de las noticias destacadas de la semana pasada en un medio escrito del territorio. Un titular que ilustra, bien a las claras, uno de los mayores problemas a los que se enfrenta la sociedad avanzada actual y la que, para algunos, es la gran “enfermedad” del siglo XXI: la soledad no deseada. Una “enfermedad” que, paradójicamente, se produce en un mundo que cada día goza de más herramientas para comunicarse. Un mundo hiperconectado e hipercomunicado que, sin embargo, se muestra cada vez más incapaz de “trasmitir” a través de los canales que ha creado.

Ante el repliegue hacia el hogar que un exceso de oferta de medios de comunicación y una presión normativa inusitada está provocando, algunos defendemos un modelo de socialización distinto. El de toda la vida, aquel que ha caracterizado nuestra sociedad y ha ayudado a construir un alma global más solidaria. Una socialización basada en el encuentro entre personas, la conversación calmada, la empatía en la escucha, la anécdota compartida.... en la que el “ésta invitado” sustituye a “likes y emoticonos”. Socializar encontrándose en las barras de nuestros bares, en las terrazas de nuestras cafeterías, en las mesas corridas de nuestras sidrerías y asadores. En definitiva, encontrarse en esta red que no corre por internet, pero que “atrapa” amistades como ninguna otra. Una gran red que se extiende por todas nuestras plazas, esquinas, calles y barrios, aquella que constituye nuestra hostelería tradicional.

SOZIALIZATU

“Matia Fundazioak 55 urtetik gorako gipuzkoarren bakardadea aztertuko du”, lehengo astean gure lurraldeko kazetariak zabalduak albistean irakurtzen genuen moduan. Izenburuak argi eta garbi islatzen du egungo gizarte aurreratuaren arazo nagusienetakoa eta, pertsona askoren ustez, XXI. mendeko “gaixotasun” handiena: aukeratua ez den bakardadea. Paradoxikoki, gero eta komunikatzeko erreminta gehiago dituen munduak sufritzen duen “gaixotasuna”. Mundu hiperkonektatua eta hiperkomunikatua izan arren, sortu dituen kanalen bitartez “transmititu” ezin duen mundua.

Komunikabideen eskaintza ugartzeak eta araudiaren zorrotasunak jendea etxebizitzan geratzea eragin du nahiz eta askok sozializatzeko eredu berria defendatzen dugun. Betiko eredu, gure gizartearen bereizgarri izan dena eta solidarioago egin gaituena. Pertsonen topaketan, elkarrizketa lasaietan, entzute enpatikoan edo partekatutako pasadizoetan oinarritutakoa, “gonbidatua zaude” esaldiak “like eta emotikonoak” ordezkatzeko eredu. Gure tabernetan elkartuz sozializatzea defendatzen dugu, baita gure kafetegien terrazetan edo gure erretegi eta sagardotegien mahai luzeetan ere. Azken finean, internetetik pasatzen ez den sare horretan elkartzea, lagunak “harrapatzen” dituen sarea eta gure enparantzetan, izkinetan, kaleetan eta auzoetan zabaldu eta bertako ostalaritza tradizionala osatzen duen sarearen alde egitea, alegia.

TE INTERESA SABER

- 04 > OPINIÓN Mikel Ubarrechena, presidente
- 06 > Fiesta Anual de la Asociación
- 12 > Entrada en vigor del nuevo reglamento de juego y espectáculos
- 17 > Información importante sobre el registro de horas de los trabajadores
- 18 > Entrevista a Alex Robe, diseñadora
- 22 > Entrevista a Iñaki Bengoetxea, de Ola Sagardotegia
- 24 > Explore San Sebastian Region

LA ASOCIACIÓN SE MUEVE

- 26 > Tripadvisor y EITenedor: aliados digitales
- 29 > Reunión de los asociados de ocio nocturno
- 30 > Convenio entre Fagor Industrial y Hostelería Gipuzkoa
- 32 > Terraza garaia, Euskal Sagardo Garaia
- 34 > Entrevista a Erika Silva, experta en Marketing Gastronómico

GASTRONOMIA 4.0

- 36 > Encuentro de emprendimiento gastronómico

EL RINCÓN DEL ASOCIADO

- 42 > Nuevos asociados

TENDENCIAS

- 45 > Tendencias



La Revista de los hosteleros de Gipuzkoa
Gipuzkoako Ostalarien aldizkaria

ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE HOSTELERÍA DE GIPUZKOA
GIPUZKOAKO OSTALARITZA ELKARTEA
Almorta, 2 - 20018 Donostia-San Sebastián
Tel. 943 31 60 40 - Fax 943 31 21 73
aehg@hosteleriagipuzkoa.com
www.hosteleriagipuzkoa.com

REDACCIÓN, COORDINACIÓN y DISEÑO: Infotres
Telf. 943 22 45 30 - infotres@infotres.com
IMPRESIÓN: Ganboa Centro Gráfico



Mikel
Ubarrechena
Pisón

Presidente de Hostelería Gipuzkoa

EL "BUEN HACER" DIARIO DE NUESTROS EMPRESARIOS HA SIDO CAPAZ DE LEVANTAR BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO GUIPUZCOANO ANTE LOS GRANDES GRUPOS Y FRANQUICIAS HOMOGENEIZADORAS.

Un futuro de cambios drásticos en el sector

Un excelente artículo de María Fernández en El País, el pasado mes de junio, planteaba una cuestión sobre el sector que refleja, bien a las claras, la tremenda competencia que se está produciendo en los entornos urbanos en relación a la oferta de restauración: ¿Hay hambre para tanto restaurante? La pregunta ilustra la realidad de un sector que vive un momento de grandes modificaciones, derivadas tanto del incremento de la competencia en el mercado como de la incorporación de cambios normativos de gran trascendencia.

La restauración vive un momento álgido en lo que a la llegada de nuevos actores se refiere. Grandes grupos de inversión internacionales; primeras marcas de distribución como Mercadona, Eroski o Carrefour; plataformas online como Just Eat, Deliveroo o Glovo e inversores privados de diferentes tamaños toman posiciones en el sector con el deseo de arrebatar un buen trozo del pastel a quien, hasta ahora, ha sido su principal propietario: la restauración tradicional no organizada; aquella que en el estado representa el 70% de la actividad sectorial y que en nuestro territorio supera el 90%. Uno de los ámbitos en el que estos cambios son más evidentes es el de las grandes superficies comerciales que, de manera progresiva, han ido aumentando su espacio dedicado a la restauración en detrimento del enfocado al comercio. En efecto, en los últimos 30 años la superficie destinada a la restauración en un gran centro comercial ha pasado de representar un 3% del espacio total disponible a alcanzar hoy el 15%.

A los cambios en el mercado que la entrada de nuevos competidores va a provocar debemos unir los derivados de la incorporación de nuevos clientes, fruto del incremento de la actividad turística en el territorio, así como los que sean consecuencia de los cambios normativos en nuestro entorno; sin duda, también, de gran trascendencia. Hablamos aquí de la aplicación de los controles de registro horario para los trabajadores del sector y de la extensión del programa Ticketbai, de conexión directa de nuestros equipos de gestión con los sistemas de control tributario de la Hacienda Foral.

Nuevos agentes en el mercado, nuevos clientes y nuevas normas obligarán al sector a renovarse, innovar y mejorar su competitividad si quiere subsistir. El precio de nuestros servicios quizás sea un factor que también se vea afectado en esta lucha por la supervivencia de nuestros locales. En el ámbito de la restauración, el "buen hacer" diario de nuestros empresarios ha sido capaz de levantar barreras de entrada al mercado guipuzcoano ante los grandes grupos y franquicias homogeneizadoras y, de hecho, en relación a otras zonas geográficas de tamaño similar al nuestro, el nivel de cadenas y franquicias que operan en nuestro entorno geográfico es realmente escaso.

Mantener esas barreras de entrada se hace cada vez más difícil en un entorno tan cambiante y exige de grandes dotes de creatividad e innovación. Aprender de estos grandes grupos de restauración organizada todo lo que sea necesario y aplicable a nuestros

LA CAPTACIÓN Y RETENCIÓN DEL TALENTO EN LOS PROFESIONALES DEL SECTOR Y LA DIGITALIZACIÓN ESTÁ LLAMADA A JUGAR UN PAPEL FUNDAMENTAL EN NUESTROS NEGOCIOS EN LA BÚSQUEDA DE LA EFICIENCIA Y LA MEJORA COMPETITIVA.

modelos de negocio se hace necesario si queremos subsistir. La captación y retención del talento en los profesionales del sector y la digitalización está llamada a jugar un papel fundamental en nuestros negocios en la búsqueda de la eficiencia y la mejora competitiva.

En este sentido, la reflexión hecha recientemente por el sector hostelero local al amparo del programa Gastronomía 4.0, impulsado por nuestra Diputación Foral, ha sido clara: bienvenida sea la innovación y la digitalización en todos los ámbitos de gestión posibles: el económico, el laboral, el de reservas, la presencia y reputación online, la logística o los procesos. Aprendamos de los mejores en estos ámbitos de la actividad hostelera, ya sean grandes grupos de restauración organizada o franquicias. Pero, al mismo tiempo, preservemos nuestra autenticidad y diferenciémonos en nuestra forma de entender el servicio y el trato cercano que damos a nuestros clientes. Digitalización sí, siempre, hasta llegar a la barra. A partir de ella y hasta el cliente, pensémoslo con calma antes de tomar decisiones drásticas.



EL TERMÓMETRO



SUBEN



Tripadvisor

Además de otorgar un sobresaliente al desempeño de la actividad de los restaurantes guipuzcoanos en un reciente informe elaborado para Hostelería Gipuzkoa, vuelve a valorar la playa de La Concha como la mejor de Europa y la cuarta del mundo.



BAJAN



MarisGalicia

Un año más ocupa esta sección esta empresa gallega que viene a hacer intrusismo, sin aportar prácticamente nada a las arcas públicas del territorio. Es una pena que la administración local (esta vez el Ayuntamiento de Hernani) dé cobertura a este tipo de empresas que tan poco aportan y tanto daño hacen a los hosteleros que, día a día, abren sus locales y dan servicio a sus convecinos.

Un nuevo espacio donde nuestros asociados podrán valorar a proveedores e instituciones por su comportamiento con el sector. Mándanos tus quejas o recomendaciones a:

comunicacion@hosteleriagipuzkoa.com

Desde la Asociación estamos encantados de escucharte.

Mikel Ubarrechena, presidente de Hostelería Gipuzkoa

“ Vivimos un momento dulce, pero debemos seguir apostando por la mejora continua y la gestión del talento ”

LA FIESTA ANUAL DE LA ASOCIACIÓN VOLVIÓ a reunir a los hosteleros guipuzcoanos para festejar a su patrona, Santa Marta, y para repasar la actividad del año. El presidente de Hostelería Gipuzkoa, Mikel Ubarrechena, estuvo acompañado en el Palacio de Miramar por el alcalde de Sebastián, Eneko Goia, y por José Luis Yzuel, presidente de la Confederación Empresarial de Hostelería de España, entre otras autoridades y cientos de compañeros y amigos.

Tras dar la bienvenida a todos los presentes, Mikel Ubarrechena resumió el objetivo de la cita al recordar que “nos reunimos a las puertas de nuestra temporada alta con el objetivo de estrechar lazos entre quienes componemos el sector hostelero, compartir inquietudes sobre la marcha de la actividad y reforzar la amistad entre compañeros de profesión”.

Con este propósito, señaló que las expectativas para este año son positivas y auguró que la temporada turística estival volverá a reflejar cifras de récord en el conjunto del territorio. También reivindicó el papel de la hostelería como parte fundamental de un sector turístico que, en la actualidad, “es el primer sector económico de la ciudad y el quinto del conjunto del territorio guipuzcoano”.

En su discurso, Ubarrechena puso en valor el esfuerzo realizado en los últimos cuatro



años por decenas de pequeños y medianos empresarios locales, que han invertido para mejorar y ampliar la calidad de la oferta de alojamientos, bares y restaurantes. En su opinión, este esfuerzo inversor está dando sus frutos, y de hecho ha generado cientos de puestos de trabajo, directos e indirectos, “lo que nos ha permitido alcanzar niveles de desempleo en el territorio propios de épocas anteriores a la crisis”.

De igual forma, el presidente de Hostelería Gipuzkoa afirmó que el sector ha sido uno de los principales soportes de los sectores de la construcción y el mantenimiento de equipos; de la distribución de cercanía; de la industria alimenticia y del sector primario. Y también se ha convertido

en una de las principales vías de integración laboral para aquellos que llegan a nuestro país desde otras latitudes.

En la misma línea, aseguró que el sector hostelero tiene la “vacuna” contra la gran epidemia del siglo XXI, la soledad. “Nuestra forma de socializar en torno a la hostelería es una de sus principales señas de identidad”, apuntó, al tiempo que incidió en su importancia a la hora de “generar vínculos de encuentro y solidaridad, y tejer relaciones sociales tremendamente sólidas”.

Pero tras la constatación del momento dulce que atraviesa la hostelería guipuzcoana, también apeló a la necesidad de apostar por la mejora continua, y en concreto, reclamó seguir trabajando en la gestión del talento.

Por su parte, José Luis Yzuel, presidente de Confederación Empresarial de Hostelería de España, expresó que para él era un enorme honor y un placer disfrutar de la fiesta, y se dirigió al recién elegido alcalde Eneko Goia para felicitarle, “porque ser alcalde de una ciudad como San Sebastián es lo máximo”.

También Goia tomó la palabra para dar la bienvenida a todos los presentes procedentes de otros lugares, y coincidió en los buenos augurios para el verano donostiarra. Aprovechó para destacar la necesidad de mantener la colaboración de las instituciones con el sector privado, y también trasladó un mensaje a todos los presentes: “Tenemos una gran responsabilidad; hacer que esto perdure”.

STANDS PARTICIPANTES EN LA FIESTA ANUAL 2019



El pasado 10 de junio celebramos una nueva edición de nuestra Fiesta Anual, y mantuvimos la tradición de optar por una de las ubicaciones más bonitas de Donostia para un evento de estas características, el Palacio Miramar. También mantuvimos el formato de la pasada edición, cuando apostamos por un modelo de tarde, más cómodo y compatible con la jornada laboral, ya que tuvo una gran acogida. Y pudimos disfrutar de una formidable jornada acompañados de un tiempo excepcional, autoridades, amigos y compañeros de profesión.

BASERRIA KMO



Baserría KMO ofrece carne en distintos formatos, como hamburguesas o salchichas, y en su stand nos mostró también productos elaborados, como hamburguesas con queso Idiazabal, rulo de cabra, mezcla de vaca y cerdo, e incluso con verduras. Su oferta también incluyó albóndigas, carne asada y redondo. Y siempre con la calidad de la mejor carne producida por los baserritarras de nuestro entorno.

> <https://baserriakm0.com/>
> Telf: 638 581 109

FAGOR INDUSTRIAL



La cooperativa guipuzcoana exhibió varias de sus soluciones para el sector de la hostelería, como un horno Óptima, su nueva línea de hornos compactos y un lavavajillas Advance con pantalla táctil. En todo caso, la firma ofrece soluciones globales y personalizadas para cada tipo de instalación

> www.fagorindustrial.com
> Telf: 618 914 821

BAQUÉ



Baqué puso a disposición de todos los asistentes su nueva cápsula de café para hostelería, en un formato novedoso, orgánico, bio y con envoltorio compostable. También en su stand se exhibió el nuevo Caffé Latte, 100% de producción ecológica. De hecho, infusionan su café orgánico en agua fría y le añaden leche ecológica Ohiko, recogida diariamente de ganaderos locales, y le añaden azúcar de caña integral ecológica.

> www.baque.com
> Telf.: 94 621 56 10

MAHOU SAN MIGUEL



Mahou San Miguel repitió ubicación en la Fiesta Anual y un año más estuvo presente con su oferta de productos, que en esta ocasión incluía la cerveza San Miguel Radler, la Golden Lager San Miguel Magna y la tostada Maestra, una lager oscura con doble lúpulo.

> www.mahou-sanmiguel.com

EXCELSIA



636921274
www.excelsia.com

El grupo Excelsia, de Familia Torres, es una distribuidora de vinos y destilados premium con una amplia cobertura a nivel nacional. Sus vinos también estuvieron presentes en nuestra fiesta anual, siempre fieles a su objetivo de dar el mejor servicio a sus clientes con un amplio porfolio de marcas de prestigio.

Precisamente, de la mano de la bodega La Carbonera (que debe su nombre al emblemático viñedo situado en Labastida), ha surgido su nuevo vino Las Pisadas, DOPa La Rioja. Su nombre evoca las tradiciones vitivinícolas de la Rioja Alavesa. Y es que, en las laderas rocosas de la sierra, se escavaron lagares para prensar la uva que han dejado una huella imborrable en el paisaje en el que hoy se asienta la bodega.

Así, Las Pisadas es un vino de Labastida. Tinto 100% tempranillo, es el resultado de un minucioso trabajo de selección de parcelas, caracterización de la tipología de vinos y búsqueda de la tipicidad. Procede de viñedos tradicionales de entre 25 y 50 años, plantados en vaso y cosechados a mano, repartidos en tres zonas situadas a diferentes alturas: la zona baja, próxima a la ribera del Ebro, está situada entre los 440 y 460 metros; la zona media en los alrededores de Labastida se sitúa a 540 metros sobre el nivel del mar, y las parcelas de la zona alta se encuentran a las faldas de la sierra de Toloño, entre 600 y 650 metros de altura.

De la selección de los mejores lotes, que se vinifican por separado en depósitos de acero inoxidable y envejecen durante 10 meses en barricas de roble francés de 225 y 300 litros, parcialmente nuevas, y otros 12 meses en botella, nace un vino fresco, frutal y sedoso, que resalta la tipicidad de los viñedos más privilegiados de la Rioja Alavesa.



EUSKAL SAGARDOA

En el stand de Euskal Sagardoa, que se estrenaba entre los proveedores de nuestra Fiesta Anual, se podía degustar sidra natural de gran calidad, con la garantía de este sello de utilizar un 100% de manzana autóctona como materia prima. Esta denominación de origen utiliza más de 100 variedades autorizadas de manzana, y todas las sidras con esta DO tienen el origen y la calidad certificados, desde el manzanal hasta la botella.

> www.euskalsagardoa.eus



OTORDU

El stand de esta empresa puso a disposición de los presentes varios vinos de Bodegas Valdelana, chocolates Valrhona, con un surtido delicioso que abarcaba la variedad 70% cacao y los sabores de fresa y yuzu, así como el jamón Arturo Sánchez, 100% puro ibérico de bellota.

> www.otordu.com
> Telf: 943 88 77 55



TREKU

Esta distribuidora donostiarra de productos gourmet ofreció a los asistentes un impresionante jamón ibérico de bellota de Guijuelo, de Hernández Jiménez. De igual forma, en su stand se podían encontrar otros manjares como el aceite Cal Saboi, una empresa familiar elaboradora que produce en Lleida a partir de arbequina. Entre las muchas referencias de prestigio que atesora, esta distribuidora dio a probar a los asistentes un excelente Casajús Ribera del Duero

> www.trekugourmet.com
> Telf: 629 021 560



ZERGOXO

Zergoxo presentó varios productos en su stand, como sorbetes y granizados de diferentes sabores, ideales para catering, bodas y terrazas. También recomendaron especialmente sus panes de diferentes tipos, así como las croquetas de chipirón Corpa.

> www.zergoxo.com
> Telf.: 649 289 671



MERKASINDO

Merkasindo incluyó en su stand una selección de vinos especialmente pensados para el hostelero, incluyendo productos de Bodegas Príncipe de Viana y de Altanza, como un sauvignon blanc, así como rosados, tintos y reservas. No obstante, esta distribuidora también presenta otras opciones de enorme interés, como Bodegas Faustino, Carlos Serres, Señorío de Otazu, junto a una amplia variedad de productos Canei, como el Frizzante.

> Telf.: 943 13 32 13
> www.merkasindo.com



COCA COLA

Coca Cola ofreció en su barra, junto a todo tipo de bebidas, su gama de Royal Bliss, unos mixers especialmente orientados a la elaboración de combinados de gran calidad con hasta 11 gamas nuevas. Una de estas novedades fue el Brave Ginger Beer, con el aroma limpio y fresco de jengibre de lima. También dieron a degustar distintas tónicas y sabores como soda clásica, frutos rojos, lima-limón y naranja.

> www.royalbliss.es



CASTILLO MONJARDIN

El stand de Castillo Monjardín ofreció una selección de enorme interés, como el blanco Chardonnay 2018 'El Cerezo' 30 aniversario, así como, los rosados, los tintos y los varietales, todos ellos muy apreciados, hasta el punto de haber sido galardonados en catas de prestigio. De igual forma, los espumosos elaborados con el método champagnoise también recibieron una buena acogida de los asistentes a la fiesta. Los responsables de la bodega destacan la privilegiada ubicación de las viñas, que disfrutan de una temperatura privilegiada a una altitud de 600 metros sobre el nivel del mar.

> www.monjardin.es
> Telf.: 645 756 636



COMERCIAL SATRUSTEGUI

Comercial Satrustegui ofreció un amplio abanico de bodegas. Tuvieron un especial protagonismo Flor de Muga, muy demandado, un rosado de alta gama, exclusivo y elaborado 100% con garnacha, reconocido como el mejor rosado de España y del que solo se elabora un número limitado de unidades. De igual forma, también se pudieron probar en su stand otros crianzas y blancos de esta misma bodega, como el Prado Enea 2010, considerado el mejor vino español y tercero del mundo en 2017.

Y como novedad, también tuvo su espacio 15.000 botellas.

> www.vinossatrustegui.com
> Telf.: 943 37 07 01



JUVE & CAMPS

En el stand de Juve & Camps presentaron varias novedades, como los cavas monovarietales. A destacar el Essential (brut, 100% Xarel-lo y ecológico) y el Miranda d'Espells (blanco joven, 100% Chardonnay), que además armoniza perfectamente con pastas, guisos, carnes blancas, pescados y cocina japonesa. Y sin olvidar otras propuestas de altísima calidad, como los grandes reservas.

> Telf.: 943 55 58 15
> www.juveycamps.com

Giro paregabea

Pasa den ekainaren 10ean Donostiako Miramar Jauregian Urteko Festa ospatu zen eta bertan parte hartu zuten 300 pertsonen giro ezin hobez gozatu zuten. Ohiko marka kolaboratzaileek postuak ezarri zituzten euren produktuak aurkeztu eta dastatzen emateko. Festaren formatu berriak parte hartzaileagoa egin du ostalarien urteroko ekitaldia.

Festan, koktel-afaria zerbitzatu zen gonbidatuak zutik zeuden bitartean, nahiz eta, aldi berean, atsedeen hartzeko guneak ez falta Miramar Jauregian. Pintxo Arzak ekimenaren bi irabazleak saritzeko parada izan genuen, baita euren proposamen zapoetsuak dastatzeko aukera izan ere.

Bestalde, I. Donostia Buskers Festival jaialdian garaipena eskuratu zuen Big Bob Railroad musika taldearen zuzeneko musikaz gozatu ahal izan genuen ekitaldian zehar. Talentu handiko bertako musikagileen abestiekin izugarri disfrutatu genuen. Era berean, DJ baten zuzeneko musikak eta koktel berritzaileek girotu zuten ekitaldia. Egundoko festa, dudarik gabe!



Los mejores Pintxos Arzak



EL PRESIDENTE DE HOSTELERÍA GIPUZKOA, Mikel Ubarrechea, y el de la Confederación Empresarial de Hostelería de España, José Luis Yzuel, hicieron entrega durante la Fiesta Anual de la Asociación de sendas placas a los ganadores del concurso Pintxo Arzak: Laura Matesanz, de La Rebotika, y Aitor Santamaría, de Bokado San Telmo.

Ambos establecimientos fueron seleccionados por un jurado compuesto por ocho miembros del Instituto del Pintxo Donostiarra, que previamente degustó una treintena de pintxos presentados a concurso, por ser los que mejor han reflejado los sabores y aromas que se quieren transmitir.

En el caso de La Rebotika, resultó ganador del Pintxo Arzak en su versión tradicional. Su cocinero ha optado por asar a la brasa una patata con su piel, la ha vaciado y en su interior ha colocado un salsa de pimiento del piquillo, un piquillo asado y una yema

de huevo, finalizando el pintxo con un poco de alioli con virutas de jamón.

Bokado San Telmo, por su parte, ha sido el ganador de la propuesta de vanguardia, al presentar en un cuenco un caldo de pimiento del piquillo asado con pure de patata, sobre el que se deposita un huevo planchado a baja temperatura con fideos de arroz frito.

Tras la decisión adoptada por el jurado, tanto Juan Mari Arzak como su hija Elena probaron los dos pintxos referidos y resultaron de su agrado.

Además de la placa que recibieron durante la fiesta, ambos establecimientos han sido obsequiados con una cena o comida para dos personas en el restaurante Arzak.

‘Buscando los sabores de Arzak por la ciudad’

Puesta en marcha por la Asociación de Hostelería de Gipuzkoa en colaboración con el Instituto del Pintxo Donostiarra y con el apoyo de Basque



Laura Matesanz, de La Rebotika, ganadora del Pintxo Arzak en su versión tradicional.



Aitor Santamaría, de Bokado San Telmo, ganador del Pintxo Arzak en su versión de vanguardia

Tour, Zaporeak y Hoteles de Gipuzkoa, el proyecto Pintxo Arzak se engloba dentro de la iniciativa ‘Buscando los sabores de Arzak por la ciudad’. Dicha iniciativa, que surgió motivada por la exposición, ‘Arzak bere saltsan’, instalada en el museo San Telmo hasta el pasado 16 de junio, tiene por objetivo que en un futuro cercano se asiente en Donostia la costumbre de pedir en los bares un ‘Arzak’, como actualmente se pide una gilda, un champi, una gavilla o una gamba a la gabardina. Un hecho que, sin duda alguna, hará muy feliz a Juan Mari Arzak.

Para lograr dicho fin, una treintena de hosteleros de la ciudad han elaborado un pin-

txo cuya base ha sido el huevo y el pimiento de piquillo, ya que es este el plato favorito del gran chef donostiarra, y que se puede comer en un máximo de tres bocados. El pintxo podía incluir asimismo dos ingredientes adicionales a los ya citados.

Subrayar asimismo que esta iniciativa no tiene fecha de caducidad, puesto que el objetivo último es que cada establecimiento ofrezca siempre en sus barras el pintxo Arzak. La idea es que este pintxo se extienda en la ciudad y el conjunto del territorio, para lo que, en una siguiente fase, se apuesta por extender la iniciativa a locales de todo Gipuzkoa.

Entrada en vigor del nuevo reglamento de juego y espectáculos del Gobierno Vasco

EL PASADO 21 DE ABRIL ENTRÓ EN VIGOR EL REGLAMENTO DE ESPECTÁCULOS PÚBLICOS Y ACTIVIDADES RECREATIVAS que desarrolla la Ley 10/2015 de 23 de Diciembre del Gobierno Vasco.

Dicho reglamento desarrolla aspectos que, de manera directa, afectan a la actividad de nuestros establecimientos hosteleros. Se establecen nuevas obligaciones para el sector en materia de señalización, acceso a menores, horarios y seguridad de acceso a salas de fiesta y discotecas. Desarrollamos a continuación aquellos aspectos más relevantes del nuevo reglamento, cuyo texto completo puedes consultar en la siguiente dirección: <http://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/-/eli/es-pv/d/2019/02/05/17/dof/spa/html/>

Principales novedades en cuanto a horarios

El horario general de cierre y apertura de los establecimientos hosteleros no sufre variaciones respecto a la normativa anterior (salvo una afección específica a salas de bingo que se asimila al grupo 3 de hostelería).

Se fija con carácter general como horario máximo para el consumo de bebidas en el exterior de los espacios de actividad hostelera las 23:00 horas. A partir de esa hora no se podrán sacar bebidas al exterior. Esta restricción horaria no afecta a las terrazas que se rigen por un horario municipal específico.

Deberán transcurrir un



mínimo de tres horas entre el cierre y apertura de un local perteneciente a los grupos de actividad III (pubs y similares) y IV (discotecas, salas de fiesta y similares). Anteriormente este plazo era de seis horas. Así mismo, se prohíbe el uso de equipos audiovisuales y, en general, toda actividad que produzca ruidos molestos antes de las 11:00.

Control de accesos y seguridad

Todas aquellas personas que desempeñen las funciones propias del servicio de admisión y control de acceso necesitan la acreditación correspondiente expedida por la Dirección de Juego y Espectáculos (DJE), para lo cual se crea un registro del personal de servicio de admisión. No obstante, se reconocen las habilitaciones expedidas por organismos públicos competentes de otras comunidades autónomas, el Estado o la Unión Europea. Es la DJE la que convocará los correspondientes cursos de habilitación. La necesidad de que las personas que realizan la admisión estén habilitadas se pospone hasta que pase un año desde que la DJE del Gobierno Vasco haga la primera convocatoria formativa al respecto.

Se exigirá seguridad privada (contratación de empresa dedicada a esta actividad) para establecimientos con aforo superior a 700 personas, no

puediéndose simultanear las funciones de seguridad privada con las propias del personal de servicio de admisión.

También se señala la obligación de que las personas titulares de los establecimientos de ocio nocturno adopten medidas para prevenir aglomeraciones de personas que ocupen la vía pública con motivo del acceso o la salida de los mismos y, en particular, para ordenar las entradas y salidas de manera que las aglomeraciones que puedan provocar no produzcan riesgos, peligro o molestias al tráfico ni a las personas viandantes.

Señalización de la actividad

El reglamento establece un modelo de cartel que obligatoriamente tendrán que tener expuesto en todos los establecimientos de espectáculos públicos y actividades recreativas. Este cartel deberá estar en el acceso en lugar visible y legible y adaptado a la actividad que se esté celebrando, en caso de que sea un establecimiento en el que se puedan desarrollar diferentes actividades. Varía el color según el grupo horario y contiene las exigencias de publicidad del reglamento: grupo horario, actividades autorizadas, aforo y condiciones de admisión. Este cartel lo tiene que proporcionar el ayuntamiento correspondiente.

Además de ese cartel, de forma también legible dentro del establecimiento, se anunciará que está a disposición del público:

- Copia del título habilitante.
- Número de teléfono, fax, e-mail o sitio web a efecto de

realizar las reclamaciones o pedir información.

- Normas particulares con relación al desarrollo del espectáculo o actividad.

Acceso de menores

El reglamento regula las discotecas de menores. A estas sesiones sólo podrán acceder mayores de 14 años y menores de 18. El horario puede ser desde las 12 hasta la finalización de los establecimientos del grupo I. No se podrá vender alcohol, ni tabaco, ni podrá haber ningún tipo de juego. Los ayuntamientos, atendiendo a las circunstancias excepcionales concurrentes, podrán establecer un máximo de 15 días al año en el que se establecerán horarios diferentes al establecido en el reglamento para estas sesiones destinadas a menores.

El reglamento regula también en estos establecimientos de baile y diversión las sesiones de juventud. En este caso las condiciones con relación al alcohol, tabaco y juego son las mismas que en el caso de las discotecas de menores, pero podrán entrar a partir de los 16 años, siempre y cuando el público pertenezca a un grupo homogéneo de personas y no haya distribución comercial de entradas. En este caso el horario es el correspondiente al grupo II. (Por ejemplo: fiestas de los alumnos de 2ª de Bachillerato).

Finalmente, los menores de 16 años solo pueden entrar en locales donde se vende alcohol acompañados de sus progenitores y, si se trata de pubs, bares especiales y disco bares, solo hasta las diez de la noche.

Comercial Hostelera celebra su 50 aniversario

La empresa de instalación de cocinas profesionales fundada en San Sebastián lo ha celebrado por todo lo alto

EN SU TRAYECTORIA DE MÁS DE 5.000 PROYECTOS, COMERCIAL HOSTELERA ha avanzado desde la venta de las máquinas más innovadoras a la orientación para el diseño integral de proyectos; optimización del espacio, instalación de la maquinaria y mantenimiento, ofreciendo una solución adaptada a todos los sectores de la hostelería; restaurantes, hoteles, hospitales y centros sanitarios, colegios y colectivos e industria alimentaria.

El pasado mes de mayo, como punto central en la celebración de su medio siglo de proyectos, tuvo lugar un acto muy especial que sirvió para congregarse a todo su equipo, clientes, proveedores y amigos que los han acompañado en su trayectoria.

Desde la Sala Patio de Tabakalera se compartió todo lo recorrido desde 1969, sus retos y líneas de actuación a futuro, entre los que destacan la apertura de dos nuevas delegaciones en Bilbao y Madrid y su apuesta por el desarrollo en la Industria Alimentaria.

El acto también contó con la participación de Pedro Subijana (Akelarre) y Dani López (Kokotxa) que compartieron con todos los asistentes los retos e inquietudes del sector.



Como colofón a una trayectoria cargada de innovación, Comercial Hostelera es la encargada de la instalación de la cocina del proyecto

“LAbE - Digital Gastronomy” del Basque Culinary Center, referencia internacional en la transformación digital de la gastronomía.

Foto de familia de la celebración del 50 aniversario de Comercial Hostelera.



15% DESCUENTO
PARA LOS TRATAMIENTOS DE
DESINSECTACIÓN Y DESRATIZACIÓN

ENTREGA GRATUITA
A TODOS LOS ASOCIADOS
DE DOSSIER INFORMATIVO PARA
LA PREVENCIÓN Y EL CONTROL.

TOLERANCIA CERO
CONTRA LAS PLAGAS

 **Adamar**
CONTROL DE PLAGAS

DONOSTIA: Pº Ubarburu, 53 · Local 5 A,
Polígono Industrial 27. 20014 Donostia.
Tel./fax: 943 445 851

Cursos gratuitos promovidos por Hostelería Gipuzkoa y el grupo CEI dentro de los programas Hobetuz y Hobetzen

HOSTELERÍA GIPUZKOA Y EL GRUPO CEI continúan promoviendo cursos dentro de los programas 'Hobetuz' y 'Hobetzen' desarrollado este último dentro del convenio de colaboración con la Dirección de Turismo de la Diputación Foral de Gipuzkoa. Estas formaciones son 100% gratuitas para trabajadores (autónomos incluidos), con plazas limitadas para personas desempleadas. Estos son los cursos previstos para los próximos meses:

CURSOS HOBETUZ

DESCRIPCIÓN	HORAS	INICIO	FIN	DIAS	HORARIO	LUGAR
Identificación de alérgenos y manipulación de alimentos en establecimientos de hostelería y restauración	10	14/10/2019	28/10/2019	L	de 9:00 a 12:30	Asociacion Hosteleria
Optimización de la gestión de hoteles	25	15/10/2019	14/11/2019	M-J	de 9:00 a 11:30	Asociacion Hosteleria
Recepción y atención al cliente	65	30/09/2019	15/11/2019	L-X-V	de 9:00 a 12:15	Asociacion Hosteleria
Creación de cartas y menus	30	30/09/2019	30/10/2019	L-X	de 9:00 a 12:00	Villa Yeyette
Gestión del bar-cafeteria	60	03/02/2020	18/03/2020	L-X-V	de 9:00 a 12:00	Asociacion Hosteleria
Cocina sana	35	03/03/2020	28/04/2020	M-J	de 9:00 a 11:30	Villa Yeyette

CURSOS HOBETZEN

ELABORACIÓN DE PINTXOS	12	16-sep-19	25-sep-19	L-X	09:00 a 12:00	ZARAUZ
ELABORACIÓN DE PINTXOS	12	14-oct-19	23-oct-19	L-X	de 9:00 a 12:00	ARRASATE
ELABORACIÓN DE PINTXOS	12	24-sep-19	03-oct-19	M-J	de 16:00 a 19:00	Villa Yeyette
RECEPCIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE TURÍSTICO	40	09-sep-19	07-oct-19	L-X-V	de 9:00 a 12:15	Asociacion Hosteleria
ATENCIÓN AL CLIENTE	8	23-sep-19	27-sep-19	L-X-V	de 9:00 a 11:45	Asociacion Hosteleria
ATENCIÓN AL CLIENTE	8	15-oct-19	17-oct-19	M-X-J	de 15:00 a 17:45	Asociacion Hosteleria
REDES SOCIALES	20	18-nov-19	09-dic-19	L-X-J	de 16:00 a 18:00	C/Zubieta 54, bajo 20007 DONOSTIA
CAMARERO/A DE PISO	50	01-oct-19	17-oct-19	L-M-X-J-V	de 9:00 a 13:00	C/Zubieta 54, bajo 20007 DONOSTIA
RECEPCIONISTA DE HOTEL	50	23-sep-19	30-oct-19	L-X-V	de 9:00 a 12:00	Asociacion Hosteleria

Toda la información relativa a los cursos puede consultarse en la página web de Hostelería Gipuzkoa www.hosteleriagipuzkoa.com, en la sección 'Formación'.

Coca-cola impulsa la acción por el clima en el sector de la hostelería

EN 2017 COCA-COLA COMENZÓ a colaborar con la Comunidad #PorElClima, una iniciativa en la que participan empresas, instituciones y ciudadanos conscientes de la necesidad de actuar contra el cambio climático. Ahora, ha puesto en marcha la plataforma Hostelería #PorElClima con el objetivo de ayudar a los establecimientos hosteleros a desarrollar su actividad de una forma sostenible

En esta plataforma, los usuarios pueden obtener consejos para ayudar a combatir el calentamiento global a través de acciones concretas

que permiten ahorrar agua y energía, así como reducir los residuos y otros recursos. En España existen alrededor de 300.000 empresas en el sector de la hostelería, por lo que un gesto de cada una de ellas puede suponer una aportación significativa en la lucha contra el cambio climático.

Desde su lanzamiento, Hostelería #PorElClima ha logrado reunir a 452 establecimientos hosteleros comprometidos con el medio ambiente, que han adquirido un total de 2.860 compromisos en acciones como, por ejemplo, evitar el goteo

para ahorrar agua o cambiar las bombillas a LED, que consumen hasta un 90% menos de energía que las incandescentes.

Ayudar, visibilizar y contagiar

Implicarse en #PorElClima a través de la plataforma es muy sencillo. El primer paso es crearse un perfil público en esta plataforma e, inmediatamente, se obtiene un diploma de Compromiso.

Hostelería #PorElClima está dirigida a pequeños, medianos y grandes hosteleros.



Para más información y acceso a la plataforma: <https://porelclima.es/hosteleria-porelclima>



Entendemos la hostelería y la gastronomía como el binomio perfecto de Turismo y Alimentación.

Convierte tu establecimiento en una experiencia para clientes



El turismo gastronómico es uno de los segmentos con mayor crecimiento de la industria turística en los últimos años.

TURISMO GASTRONÓMICO
bar - restaurante - alojamiento turístico

943 21 53 64



www.horecailab.com

HORECA



Néstor Ardanaz, fotógrafo de Ardanaz Estudio

La importancia de la fotografía gastronómica

NÉSTOR ARDANAZ ES UN APASIONADO de la fotografía y de la gastronomía. Desde su experiencia, pero también desde su humildad, no quiere dar consejos a los hosteleros sobre cómo deben hacer su trabajo, pero tiene claro que unas buenas fotografías de los productos gastronómicos ayudan a los clientes a elegir entre varias opciones, "e incluso pueden hacer que un cliente pida algo, cuando en realidad no iba a pedir nada o acuda al establecimiento cuando no había pensado hacerlo".

¿Cómo surge su pasión por la fotografía gastronómica?

En los últimos 40 años hemos tenido en Gipuzkoa a uno de los mayores referentes de la fotografía gastronómica y de alimentación a nivel nacional: Fernando de Bustos.

Cualquiera, conociendo su trabajo y su trayectoria, se apasionaría por esta actividad.

Hay grandes fotógrafos de gastronomía y alimentación en Gipuzkoa que trabajan para marcas muy conocidas

¿Cuáles son las claves de una buena fotografía de un plato?

Como en todo, en la fotografía de producto lo importante es la luz. Después viene la habilidad de quien elabora el plato, que sepa dejarlo bonito y apetecible. (Aunque parezca un sacrilegio gastronómico,

para las fotos no hace falta que sea sabroso, sólo tiene que parecerlo). El siguiente paso es decorar el entorno si la fotografía lo requiere.

¿Qué aportan estas imágenes a un cliente potencial?

Una buena imagen puede ayudar a seleccionar adecuadamente lo que realmente quiere el cliente en ese momento. Puede hacerle salir de dudas entre varias opciones. Puede incluso hacer que un posible cliente pida algo, cuando en realidad no iba a pedir nada o acuda al establecimiento cuando en realidad no iba a hacerlo.

¿Se puede decir que la experiencia gastronómica comienza en cuanto se ven imágenes de la oferta o del propio negocio?

No sé si empieza por una imagen, pero en ausencia de esta, lo que tengo claro es que empieza con la vista. Por tanto, podemos decir que una buena imagen ayuda, y mucho.

¿Se cuida en Gipuzkoa suficientemente la imagen de los productos, las fotografías del menú, el contenido de redes sociales, la página web?

Puede ser una de las provincias donde mejor se cuida la imagen, esto no quiere decir que no haya muchas herramientas y formatos útiles para enseñar al cliente de mejor manera nuestros productos.



Funcionamos según las costumbres de nuestro entorno, y creo que es cuestión de tiempo que muchos hosteleros encuentren la manera de mostrar fotografías correctas de sus elaboraciones, sean grandes o pequeñas, sencillas o complejas.

¿Qué consejos daría a un hostelero que considera que lo importante es el trabajo diario en el restaurante y no tanto la imagen proyectada al exterior?

No estoy para dar consejos a ningún hostelero de cómo hacer su trabajo, yo le puedo aconsejar en cómo hacer que



la imagen de sus productos sea mejor.

Puedo darle mi opinión sobre cómo hacer que el cliente vea claramente lo que ofrece. Es decir, facilitar la comunicación, en pocos segundos, entre el cliente y el hostelero.

Opino que hacer cambiar la opinión sobre su trabajo a un profesional hoy en día es muy difícil, y acertar... ni te cuento. Sí creo que sin gastar mucho se pueden probar cosas que hasta ahora no estaban tan a mano. Ese es mi consejo: ¡Próbad a hacer unas buenas fotos y enseñarlas, ya me diréis si cambia algo o no! Y repito: no hace falta gastar mucho.

Registro de horas de los trabajadores

OS INFORMAMOS DE QUE EL REAL DECRETO-LEY DE 8/2019 de 8 de marzo introduce la obligación de garantizar el registro de horas de todos los trabajadores, incluidos los trabajadores a jornada completa, y recoge expresamente que se deberá incluir el horario concreto de inicio y finalización de la jornada de trabajo de cada persona, haciendo extensivo este registro a las contrataciones de servicios extraordinarios (extras). No se considera registro de jornada a los efectos de cumplir con esta normativa los calendarios laborales o cuadrantes horarios.

La jornada de los trabajadores se registrará día a día y se entregará copia men-

sual al trabajador junto con la nómina. La empresa deberá guardar este registro firmado por los trabajadores durante cuatro años.

El registro lo cumplimentará el propio trabajador y tendrá que estar obligatoriamente en el centro de trabajo a disposición de los trabajadores y de Inspección de Trabajo.

En conclusión, en aquellas empresas que no disponen de sistemas de control horario, tales como sistemas biométricos, máquinas registradoras con huella, TPV, etc, donde se puede acreditar mediante listados el horario realizado, se deberá elaborar manualmente el registro de la jornada diaria

de cada trabajador incluidos los servicios extraordinarios (extras) y entregar a cada trabajador copia de dicho resumen junto con su nómina.

Entrada en vigor: 12 de mayo de 2019.

A tener en cuenta

La jornada ordinaria de trabajo diario efectivo no podrá superar las 9 horas. No obstante, mediante un acuerdo entre la empresa y los representantes de los trabajadores se podrá superar esta jornada establecida en 9 horas. La jornada se computará desde que el trabajador se encuentre en su puesto de trabajo listo para iniciar su trabajo y hasta que finalice sus funciones, no

computándose a tal efecto el tiempo que pueda tardar en salir del establecimiento como consecuencia de cambio de ropa, etc.

La ley establece la posibilidad, por acuerdo entre empresa y representantes de los trabajadores, de una distribución irregular de la jornada a lo largo del año. En defecto de pacto, la empresa podrá distribuir el 10% de la jornada de trabajo, respetando el descanso semanal y el mínimo de 12 horas entre jornadas, y se preavisará al trabajador con una antelación de 5 días.

Ante cualquier duda, nuestro Departamento Laboral está a vuestra disposición (**943 31 60 40**).



GANBOA
Centro Gráfico

www.ganboa.com

*impresores
por naturaleza*



Alex Robe, diseñadora

“ Soy rompedora. Me gustaría cambiar el concepto del uniforme ”

LA IMPORTANCIA DEL VESTUARIO EN UN NEGOCIO de hostelería no es siempre debidamente valorada. La labor de los profesionales como la diseñadora Alex Robe (Alexandra Saavedra) es encontrar un estilo propio, en sintonía con el propio establecimiento, para aportar armonía al entorno y mejorar la experiencia de los clientes.

¿Qué servicios ofrecen a los restaurantes?

Nuestra línea Luxury Culinary Apparel (Alex Robe) ofrece al sector servicios, sobre todo de hostelería, un servicio de diseño y pruebas de vestuario, todo ello confeccionado en exclusiva en nuestro taller. También ofrecemos un servicio de asesoramiento de estilismo para el personal de trabajo, empezando por encargados, someliers, propietarios, camareros de barra, de comedor... De igual forma, contamos con algunas marcas añadidas con prendas básicas para el asesoramiento de estilismo y así complementar los looks.

Y por supuesto, nuestras propuestas dependerán del tipo de necesidad del local y del servicio que el cliente quiera contratar.

También contamos con una línea de delantales con más de 50 modelos a escoger, realizados con materiales nobles, y de todo tipo incluyendo una línea sostenible.

¿Cómo es el proceso de creación de un vestuario?

Mi punto de partida es ir al restaurante, ver el movimiento, qué tipo de flexibilidad necesitan las prendas a diseñar, visitar el sitio, el entorno para ver el “rollo del lugar” y respirar su ambiente. Es decir, si es retro, si es más actual, si es romántico, tradicional... Y en base a estas observaciones, diseñar algo en su esencia, colores, formas...

¿Cuáles son las claves para acertar con el vestuario de un establecimiento hostelero?

¿En qué se inspira?

El proceso empieza por el entorno, la decoración, el tipo de personal, el lugar donde está situado, el tipo de comida que se sirve y el tipo de servicio que se quiere dar. También hay que tener en cuenta lo que se quiere proyectar hacia el cliente y la forma en la que se pretende ser recordado.

También es un proceso de marketing sentimental y emocional. Es aquí donde pretendo innovar, intentando quedarme en la retina del cliente también por la forma de vestir del personal de trabajo. Intento que estén cómodos al trabajar, pero guapos, elegantes, chic, actuales y siempre diferentes del restaurante de al lado.

Para mí, una de las claves es ser “rompedora”. Me gustaría cambiar el concepto del uniforme, ya que innovo en materiales, colores y formas. El objetivo es estar a gusto con el uniforme y que todo este en armonía.



Vestuario del restaurante pop up de Hélène Darroze.

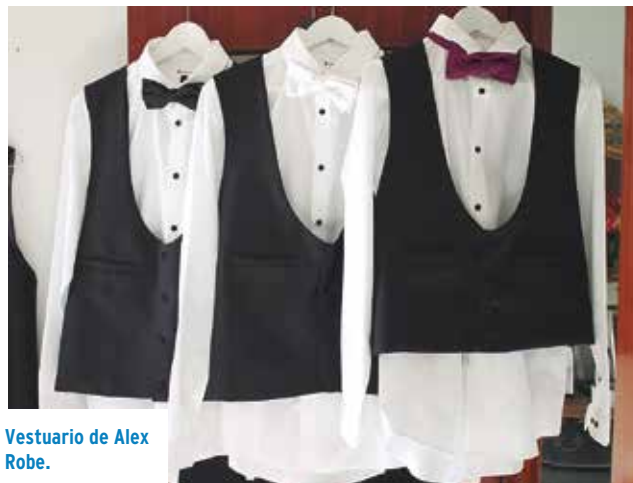
para ese sitio y no lo repito en otro. De eso se trata; además, disfruto con cada uno de ellos, con sus características propias y únicas.

¿Recuerdas algún trabajo especial?

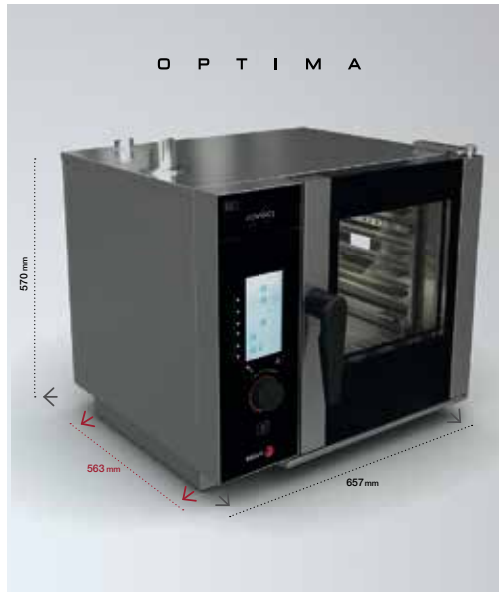
Todos son especiales para mí, aunque sí que es verdad que el primero siempre deja una huella. El mío fue la terraza del hotel María Cristina, que me abrió las puertas para después diseñar el vestuario del restaurante pop up de Hélène Darroze. Esta chef francesa, con 3 estrellas Michelin, también me permitió realizar el mismo trabajo para su restaurante de París, con lo que se inició mi camino de diseño de restaurantes luxury. Con el paso del tiempo hemos creado la línea Luxury Culinary Apparel, y la marca Hamar13, centrada en delantales.

¿Cada cliente es diferente?

Son totalmente diferentes. Cada uno tiene su esencia, nunca realizo el mismo diseño ni asesoro de la misma manera. Mi trabajo es en exclusiva



Vestuario de Alex Robe.



OPTIMIZA TU ESPACIO, OPTIMIZA TU INVERSIÓN

OPTIMIZA TU ESPACIO

Optima es la solución perfecta cuando cuentas con espacio limitado en tu cocina. Con una profundidad de menos de 600 mm, encajará a la perfección en cualquier cocina pero con la misma potencia de cocinado y robustez que los hornos mixtos de mayor capacidad de la generación Advance.

OPTIMIZA TU INVERSIÓN

Optima es la mejor opción para aquellos que buscan las características de un gran horno mixto pero a un precio más asequible y con un consumo de energía reducido.



YouTube Blog LinkedIn Twitter

www.fagorindustrial.com

FAGOR INDUSTRIAL S. COOP.

Santxolopetegi auzoa, 22
20560 Oñati, Gipuzkoa (Spain)
T. (+34) 943 71 80 30
info@fagorindustrial.com



FAGOR INDUSTRIAL

Ofertas inmobiliarias



Venta de bar de 70 m² con cocina en Alza-Donostia, ubicado a pie de calle

Se vende local ubicado a pie de calle de categoría 3 con terraza. El local tiene instalación de aire acondicionado, salida de humos propia y cableado eléctrico empotrado.



Se vende local de 135,48 m² ubicado en la AVENIDA TOLOSA con licencia para restaurante

El local está insonorizado, cuenta con salida de humos y se encuentra en excelente estado.

Entre sus características podemos resaltar su buena comunicación, se puede acceder fácilmente por transporte público y privado (alrededor del local existen diferentes zonas de aparcamiento).

A 10 minutos a pie se encuentra la zona empresarial de Igara y el parque tecnológico de Zuatzu. Posibilidad de amplia terraza.



Se alquila local en Donostia (Área romántica) distribuido en 2 plantas de 100 m² cada una

Local ubicado a pie de calle, haciendo esquina en una zona bastante transitada. Más de 15 años de antigüedad, rentabilidad demostrable y de reconocido nombre; se alquila por jubilación de sus propietarios.



Se vende local de 221 m² ubicado en IRUN

Negocio con antigüedad de 20 años, que actualmente sigue en funcionamiento, se vende por JUBILACIÓN de sus propietarios. Amplio local ubicado en zona residencial, con capacidad para 40 comensales más terraza.

Destaca por su alta puntuación y buenas reseñas en los portales más importantes como Tripadvisor, Google, El Tenedor...



Alquiler de local en obra en ZABALETA BERRI con licencia de hostelería

Local (en obra) de 100 m2 ubicado en zona de crecimiento con continua construcción en Lasarte-Oria, está rodeado de varios edificios de viviendas, zonas verdes y un parque infantil.



Se ofrece alquiler con traspaso de bar - restaurante en funcionamiento en el camping de Zumaia

El local de 320 m2 incluye: cocina de 40 m2 totalmente equipados con capacidad para 190 comensales, 3 terrazas amuebladas, parque infantil, proyector de pantalla para emitir películas y parking.



Se vende local en AZKOITIA de 133 m²

El local de categoría cuatro y ubicado a pie de calle, tiene una preciosa y llamativa decoración. Además de ser muy amplio se encuentra en perfecto estado.



Se vende precioso HOTEL RURAL EN URDAX con negocio consolidado por JUBILACIÓN

El hotel se encuentra ubicado entre el Valle de Baztán y la Comarca transfronteriza de Xareta. Tiene una situación privilegiada. (Cuevas de Urdax, de Zugarramurdi, de Sara, Parque Natural de Bertiz, a pie del Camino de Santiago...) Sin competencia en el destino.

Se encuentra consolidado en el sector de los conocidos como "Hoteles con Encanto" y reflejo de la "Nueva Hostelería", basada en la calidad del servicio.



Venta de local de 90 m² con una entreplanta de 50 m² en Irun

Local acondicionado para la preparación de platos precocinados con aire acondicionado, fibra óptica e instalación de aire comprimido.



Para mayor información contactar con INMOBILIARIA ITSASMENDI

Tel: 943 31 66 49

Fax: 943 31 66 50

inmobiliariaitsasmendi@gmail.com

Iñaki Bengoetxea, Ola Sagardotegiko arduraduna

“Tabernariak oraindik ez dute sagardoa kalitatezko produktu bezala ikusten”

Nolakoa izan da 2019ko txotx denboraldia?

Denboraldia, orokorrean, ona izan da. Nabaritu dugu ohiturak pixkanaka aldatzen doazela eta bezeroek nahiago dutela eguerdian eta asteburuan sagardotegiaz gozatu gauean baino. Hala ere, pozik gaude sagardoaren kalitatearen inguruan jaso ditugun iritzi onekin.

80.000 litro sagardo baino gehiago lantzen dituzue urtero. Zifra egonkorra da ala sagardoaren ekoizpena handitzea da zuen helburua?

Sagardotegi familiarra eta txikia garenez, ekoizpena handitzea merkatuaren eta gure sagastien araberakoa izango da. Hala ere, gure helburu nagusia sagardoa tradizio handiko nekazari elikagai produktu bezala duintzea da. Horrez gain, bertako sagarraren aldeko apustu egitea, eta kalitatea eta berrikuntza bektore direlarik, sagardoaren kultura bultzatzea ere ditugu jomuga.

Salmenta-bide nagusiak zein dira? Txotx garaia, botilen salmenta, Estatu mailako salmenta...

Ezin uka dezakegu txotx garaia garrantzitsua dela sagardotegientzat, bezeroaren urteko lehen kontaktua baita sagardo berriarekin, eta gero urtean zehar sagardoa botilan erosteko erabakigarria izango delako ere. Txotx garaiaz kanpo, botila kontsumoa igo

egiten da. Orokorrean, sagardoa Euskal Herrian saltzen da gehien, estatu mailan gorakada kontsumoa eta estatutik kanpo sagardoaren merkatua zabaltzen hasi da.

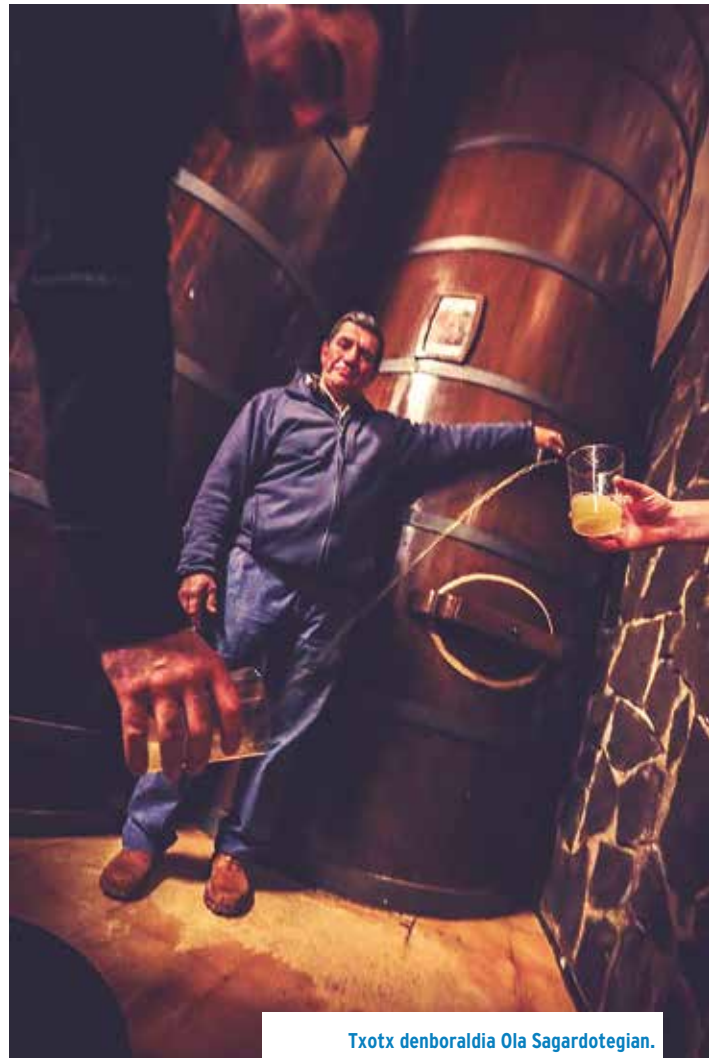
Uda izaten da sasoi egokienetakoa sagardoa edateko; adibidez, terrazetan disfrutatzeke, ezta?

Esan behar da sagardo edalea denak urte guztian edaten duela sagardoa. Egia da uda eta terraza garaiak bultzada handia ematen diotela produktuari beste kontsumitzaileren artean.

Euskal kontsumitzaileek zenbateraino baloratzen dute Euskal Sagardoa jatorri-deiturako produktua? Gero eta gehiago kontsumitzen al da? Ze aurreikuspen duzue?

Hasieratik gaude bertako sagarrarekin egindako produktuaren alde eta, orokorrean, orain bi urte baino informazio gehiago du kontsumitzaileak. 2016an jarri zen martxan Euskal Sagardoa jatorri izendapena, lehenik Eusko Label markaren babesean, eta esan dezakegu kontsumoa gorakada doala. Hala ere, lan handia dago egiteko, batez ere tabernariekin. Izan ere oraindik ez dute sagardoa kalitatezko produktu bezala ikusten.

Kalitate altuko eta %100ean bertako fruitarekin eginiko sagardoa



Txotx denboraldia Ola Sagardotegian.

Iortzeko esfortzu handia egin du sektoreak. Orain arte jorrotutako bidearen zein balantze egiten duzue?

Gipuzkoako sagardo elkarteak eta Hazi fundazioak egindako lana sektorearekiko onuragarria izan da. Lurraldean sagasti berri asko ikusten ari gara,

ilusioz beteriko ekoizleekin, eta honek lehengaia lortzeko eta kalitatea hobetzeko erraztasuna ematen du. Hala ere, ekoizle gehiago behar ditugu Euskal Sagardoa egiten dugun sagardotegiak hornitzeko. Azken batean helburua gure upeltegiak %100 bertako sagarrarekin lantzea da.

Easo Servicios de Secretaría: servicios de gestión de reservas para restaurantes

Atendemos tus llamadas cuando tú no puedes (descanso semanal, vacaciones, horas punta).

EASO REALIZA SERVICIOS DE ATENCIÓN TELEFÓNICA personalizada adaptada a restaurantes, y ofrece un servicio de recepción de reservas telefónicas que actualmente no tiene competencia. El servicio se centra en los momentos en los que es más difícil atender el teléfono, de manera que no se pierde ni una sola llamada y por tanto, ninguna reserva o petición de información.

La cercanía de su equipo permite conocer las em-

presas, los clientes y las necesidades como si fueran personal del propio restaurante. Además, se trabaja en estrecha relación y continua comunicación, permitiendo ofrecer un trato de confianza. Las llamadas son atendidas de forma totalmente personalizada, como si se estuviera en el restaurante, y los clientes no perciben que se trata de un servicio externo. Además de gestionar llamadas, reservas, etc., realizan

cualquier tipo de trabajo de secretariado.

Se trata de un servicio que evita interrupciones y la pérdida de llamadas, y tiene la comodidad de que la agenda se va llenando de manera pasiva. El equipo está cualificado para atender en euskara, castellano, inglés y francés.

Para recibir más información o contactar pueden dirigirse al teléfono **943666055** o al mail **info@easosecretaria.com**. Más información sobre otros servicios: **www.easosecretaria.com**



SGAE taldeak sorkuntza babestu eta eragiten du

Avenida de la Zurriola, Palacio Kursaal 20002 Donostia

Tfno. 943 00 47 20

www.sgae.es



Explore San Sebastian Region

Este verano, la oficina de turismo de San Sebastian Region te ofrece los mejores planes para que puedas conocer el paisaje, las costumbres y lo más característico de nuestro territorio a través de unos succulentos planes gastronómicos.



SAGARDO TOUR

TXOOOTX! es la llamada a degustar Sidra Natural directamente de las cubas mientras disfrutas del Menú Tradicional de Sidrería. La producción de sidra es un oficio muy ligado a su tierra, y por ello, te ofrecemos la oportunidad de conocer en primera persona los principales parajes de nuestro territorio y terminar comiendo en una sidrería tradicional. **Desde 69 €**



**RUTA DEL FLYSCH +
COMIDA SIDRERÍA**
MAYO-OCTUBRE:
MARTES,
DE 11.00-17.00 HORAS



**MERCADO DE ORDIZIA +
COMIDA SIDRERÍA**
MAYO-OCTUBRE:
MIÉRCOLES,
DE 11.00-17.00 HORAS



**VISITA UNA
AUTÉNTICA
QUESERÍA IDIAZABAL
+ COMIDA SIDRERÍA**
MAYO-OCTUBRE:
LUNES,
DE 11.00-17.00 HORAS



**EXPERIENCIA SIDRERÍA
(VISITA GUIADA,
DEGUSTACIÓN DE SIDRA Y
COMIDA EN SIDRERÍA)**
ENERO-OCTUBRE: JUEVES,
VIERNES Y SÁBADO, DE
12.30-16 HORAS Y 19.30-
23.30 HORAS

Albaola, la Factoría Marítima Vasca, es más que un museo. Es una experiencia única en la que podrás ser un espectador privilegiado de la reconstrucción de un ballenero del siglo XVI y escuchar las impresionantes historias que conforman la rica historia marítima vasca. Pasaia, la localidad donde está ubicado Albaola, es también un museo en sí mismo, un precioso pueblo pesquero con marcada identidad y paraje espectacular.



BODEGA DE TXAKOLI

A principios de siglo XIX el txakoli se producía en los caseríos y se limitaba al autoconsumo. Hoy, se producen más de 2 millones de botellas al año y se exporta a las mesas más selectas de todo el mundo. Un desarrollo galopante para este vino joven, ligeramente espumoso y refrescante, que cuenta con denominación de Origen: Getariako Txakolina. Las bodegas donde se produce el txakoli, generalmente cerca de la costa y rodeados de verdes viñedos en pendiente, se han convertido en un gran atractivo turístico por la singularidad y gran belleza de sus paisajes.

Aprovecha esta oportunidad para conocer la producción de este joven vino, recorrer los preciosos pueblos costeros de Zarautz y Getaria y comer en una espectacular bodega. Desde **125 euros**.



MERCADO DE TOLOSA

El sábado es el mejor día para conocer Tolosa. El mercado de Tolosa, que se celebra todos los sábados desde hace siglos, está considerado como uno de los más típicos de Euskadi. Los productores locales, llamado baserritarras, se acercan al Tinglado de Tolosa a vender el producto local y temporada. Habitualmente, todo el centro del municipio suele estar amenizado con música, ambiente en las calles y gran afluencia de gente por la animación de sus calles y tiendas.

Después de la visita al mercado, este plan incluye una comida típica de alubias en el Restaurante Botarri de Tolosa. Las alubias se sirven con guindillas de Ibarra y todos sus sacramentos. Postre, vino de Rioja Alavesa, txakoli, sidra o agua y café incluidos. Desde **30 euros**.

Y SI PREFIERES IR A TU AIRE, HAZTE CON LA BASQUE CARD Y MUÉVETE POR EL TERRITORIO CON LA TARJETA TURÍSTICA.



INFORMACIÓN Y RESERVAS EN LA OFICINA DE TURISMO DE SAN SEBASTIAN REGION

- WWW.SANSEBASTIANRESERVAS.COM
- ALAMEDA DEL BOULEVARD, 6 20003 DONOSTIA-SAN SEBASTIAN
- 943 41 5 151 / 943 41 51 53
- HORARIO DE VERANO

Lunes a sábado, 10:00-14:00 horas y 15.30-20.00 horas

Domingos, 10:00-14:00 horas y 15.30-19.00 horas

(En el mes de agosto no se cerrará al mediodía)

La reputación online a debate dentro del proyecto Gastronomía 4.0. de la Diputación Foral de Gipuzkoa



EL PASADO MES DE JUNIO ACOGIMOS una jornada formativa orientada a nuestros socios, dentro del proyecto Gastronomía 4.0 impulsado por la Diputación Foral de Gipuzkoa. En dos sesiones de mañana y tarde, se abordaron las buenas prácticas para cuidar y mejorar la reputación online de los negocios de hostelería.

La jornada se desarrolló de la mano de Tripadvisor, la mayor web de viajes del mundo, que explicó a los asistentes cómo optimizar su presencia en la plataforma, los métodos que lleva

a cabo para moderar los comentarios y aclaró las dudas y preguntas acerca del funcionamiento de esta plataforma.

Desde Tripadvisor, su directora de Comunicación Blanca Zayas explicó que son líderes en la industria en la detección de fraude en opiniones, lo que les aporta una gran credibilidad ante los usuarios. De igual forma, apuntó que las opiniones de los viajeros han revolucionado la forma en la que todos realizamos turismo, por lo que el reto de los empresa-

rios de hostelería es adaptarse de forma eficaz.

De igual forma, aseguró que Tripadvisor ha equilibrado el campo de juego para que negocios pequeños y grandes compitan en igualdad de condiciones.

La importancia de la reputación online

Zayas explicó que la reputación online se crea con las percepciones de otros, bien sea opiniones en Internet, posts de un blog o publicaciones en redes sociales. Y añadió que el 80% de los consumidores acuden en primer lugar a Internet en busca de información. En el caso de los restaurantes, el 85% de los viajeros consulta siempre o casi siempre las opiniones publicadas en Internet

Las opiniones de los viajeros han revolucionado la forma en la que todos realizamos turismo, por lo que el reto de los empresarios de hostelería es adaptarse de forma eficaz

antes de reservar. Y en el caso de hoteles, este porcentaje sube hasta el 96%.

Consejos para las empresas

La directora de Comunicación de Tripadvisor también aportó durante la jornada formativa una serie de consejos para mejorar la visibilidad y la gestión de la reputación online. En primer lugar, indicó que todos los negocios deberían reclamar su perfil en Tripadvisor si no lo han hecho ya, para poder gestionarlo.

En segundo lugar, recomendó cuidar la página de perfil del negocio, y en tercer lugar, recomendó responder a todas las opiniones, de forma rápida, original y destacando la parte positiva siempre que se pueda.



La restauración guipuzcoana, valorada con un sobresaliente por los visitantes



Fabrizio Orlando y Blanca Zayas (TripAdvisor), Kino Martínez (AEHG) y Rafael Casas (El Tenedor).

LOS DATOS DE TRÁFICO APOR-TADOS POR TRIPADVISOR

desvelan que la restauración guipuzcoana, por término medio, es valorada con un sobresaliente por los visitantes. Al mismo tiempo, queda confirmado que San Sebastián está ganando peso como destino turístico entre aquellos usuarios que investigan España para sus viajes. Además, se estima un crecimiento del 3.7% de visitas a los perfiles de los restaurantes, atendiendo a las búsquedas registradas entre el primer trimestre de 2017 y 2019. Y por países, aquellos que prefieren San Sebastián como destino son Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Italia y Alemania.

El Informe de Tendencias de Hostelería en Gipuzkoa en 2018, presentado el pasado mes de junio en nuestra

sede, señala que los usuarios de TripAdvisor aportaron más de 33.000 opiniones y experiencias sobre San Sebastián (20.000 para restaurantes y 5.500 para hoteles), logrando una valoración media de 4.06 y 4.18 sobre 5, respectivamente, lo que le permitió superar a otros destinos populares como Madrid, Valencia o Burdeos. Los aspectos mejor valorados de los restaurantes de la ciudad son el ambiente del establecimiento y la comida, mientras que en el caso de los hoteles destacan la ubicación y la limpieza.

En la actualidad, Gipuzkoa cuenta con 2369 restaurantes y bares-restaurantes, de los cuales 744 se localizan en San Sebastián. La oferta de restaurantes y bares-restaurantes se mantuvo estable en el año

2018 respecto al ejercicio anterior.

En la presentación del estudio, Kino Martínez, secretario general de Hostelería de Gipuzkoa, señaló que poder disponer de información de primera mano de dos de los mayores referentes de opinión turística de un destino, como son TripAdvisor y el Tenedor, es, sin duda, de gran ayuda para el sector. "Nos permite conocer valoraciones, preferencias y hábitos de consumo de quienes nos visitan y analizar el nivel de desempeño de la actividad turística de dos de nuestros principales recursos, restaurantes y hoteles". En su opinión, "poder manejar esta información ayuda a mejorar el destino."

Por su parte, Fabrizio Orlando, responsable de relaciones con la Industria

para TripAdvisor en Europa, añadió que "está claro que San Sebastián sigue siendo uno de los emblemas turísticos de nuestro país, tanto para los viajeros nacionales e internacionales. Y desde El Tenedor, Rafael Casas, director de Relaciones con la Industria, apuntó que "estamos muy satisfechos de ser un aliado de confianza para el sector de la restauración donostiarra".

Donostia, ciudad líder en digitalización de restaurantes

Los resultados del estudio sitúan a la capital de Gipuzkoa en tercer lugar por número de restaurantes con un total de 744, por detrás de Bilbao (1098) y Vigo (794), pero en cambio es el destino gastronómico líder en digitalización de restaurantes con un 23% de locales digitalizados con respecto al resto de ciudades analizadas.

La cocina vasca, la más demandada

Los datos recopilados desde El Tenedor sobre los hábitos a la hora de comer fuera de casa en la ciudad de Donostia destacan que el consumidor se decanta por un tipo de cocina tradicional vasca, o por el contrario por un tipo de cocina creativa. Por otro lado, el consumidor gasta una media de entre 40 euros y 45 euros por ticket, un dato altamente superior en comparación con otras ciudades europeas como París, donde el ticket medio se establece en unos 29 euros.

Las ventajas de ser socio










SER SOCIO DE HOSTELERÍA GIPUZKOA SON TODO VENTAJAS. Además de contar con las mejores condiciones del mercado en gestión fiscal y contable, gestión laboral y defensa jurídica, te ofrecemos el mejor servicio, y totalmente gratuito, en:

- Bolsa de trabajo
- Formación sectorial a empleados (Cei Formación)
- Apoyo al emprendizaje (Cei Subvenciones)
- Relevo generacional (AEHG)
- Telefonía (Thalassanet)
- Asesoría energética y compra agrupada de electricidad (Enerty Asesores Energéticos y Oiartek Comercial S.L.)
- Asesoría de seguros (Nahia 21)
- Consulta en obras y reformas (CB2 Proyectos)

Pero los beneficios no acaban aquí. Estos son otros de los servicios que lleva a cabo la Asociación:

- Participamos en los principales órganos de decisión que afectan al sector.
- Asesoramos al asociado en la relación con los ayuntamientos, solicitudes de permisos de terrazas, diseño y gestión de obras, auditoria energética...
- Enviamos información continua sobre normativas y promociones sectoriales.

En la siguiente tabla encontrarás un resumen con todos los actuales acuerdos de colaboración. Si aún no eres socio, no esperes más y llámanos al **943 31 60 40** o acércate a conocernos en nuestra sede de la calle Almorza, 2 - 20018 (Donostia-San Sebastian).

EMPRESA	VENTAJAS	CONTACTO
	Descuento adicional del 1,5% sobre las condiciones pactadas con el distribuidor por compra de café. (Se realiza a final del ejercicio).	94 621 56 10
	·Cuenta expansión negocio Plus PRO ·Póliza crédito a un año ·Terminal Punto de Venta ·Etc.	Ignacio Iparraguirre 943 41 81 14
	·Préstamos ·Cuenta negocios ·TPV bonificado ·Programa promueve ·Etc.	Unai Montoya 943 44 51 05
	Para socios con depósito de gas. Aplicación individual de tarifa conjunta (por volumen agrupado de compra del colectivo asociado). Descuento medio del 25% sobre precio de mercado	Ander Elosegui 676 804 743
	10% de descuento en la adquisición de vehículos BMW y 9% en Mini	943 26 05 00
	20% de descuento respecto al importe que el asociado esté abonando actualmente a su mantenedor de ascensores autorizado (con la condición de contratar las mismas coberturas que el contrato mantenedor actual).	943 288 367
	5% de descuento al asociado en la adquisición de equipos sobre los precios de tarifa	943 203 112
INDUGRASS	15% de descuento en la limpieza de campanas de extracción de humos	687 422 381
	5% de descuento	
	20% de descuento en el tratamiento personalizado	943 84 50 60 (Donostia) 943 03 98 42 (Aretxabaleta)

Reunión de los asociados de ocio nocturno de Gipuzkoa sobre el nuevo reglamento de juego y espectáculos

EL PASADO 16 DE MAYOS SE DESARROLLÓ en la sede de nuestra asociación una interesante reunión con los responsables de los principales establecimientos asociados dedicados al ocio nocturno en Gipuzkoa. La reunión, que viene siendo habitual en los últimos años y que se realiza antes del comienzo de la temporada estival, sirvió para que los responsables de seguridad ciudadana de la Ertzaintza en el territorio explicasen al sector los últimos cambios normativos derivados de la puesta en marcha del nuevo Reglamento de Juego y Espectáculos del Gobierno Vasco que entró en vigor el

pasado mes de mayo, y del que se da cuenta en páginas anteriores de esta misma revista.

La reunión, a la que asistieron representantes de más de una treintena de establecimientos, permitió también profundizar en temas relacionados con el controvertido derecho de admisión, los límites en la actuación de los responsables de acceso de nuestros establecimientos y las normas básicas de control de seguridad en nuestros locales y su entorno.

Este tipo de reuniones permiten, al mismo tiempo, establecer lazos más estrechos entre las fuerzas de seguridad y el personal encargado de velar



por la calidad del ocio nocturno en nuestros establecimientos mediante el control de acceso de los clientes. La sensación transmitida a los asistentes por parte del equipo de la Ertzaintza presente en la

charla fue de reconocimiento a la profesionalidad demostrada, en términos generales, por los equipos de seguridad a los que confiamos el control interno en nuestros establecimientos de ocio nocturno.



Caja Rural de Navarra está adherida al Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. El Fondo garantiza los depósitos en dinero hasta 100.000 euros, por titular.

* Este indicador se refiere a la cuenta Promueve Negocios

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto*, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo



PROMUEVE

PROFESIONALES LIBERALES, AUTÓNOMOS, NEGOCIOS

El apoyo que mueve su negocio

• Cuenta PROMUEVE Negocios

Para poder contratar la Cuenta Promueve Negocios y disfrutar de las ventajas que describimos a continuación, el volumen de facturación durante el ejercicio anterior no debe superar los **600.000 €**.

- Sin comisiones de mantenimiento ni de administración.
- Infomail gratuito.
- Ruralvía gratuito.
- Ingreso de cheques nacionales en euros gratuito.
- Emisión de cheques en euros gratuito.
- 30 transferencias individuales en euros gratuitas al trimestre. Se cobrará una comisión de administración según tarifa por cada transferencia que supere el límite de 30 transferencias individuales trimestrales gratuitas. No son gratuitas las transferencias masivas realizadas a través de cuadernos.

Para conseguir la gratuidad en las transferencias, emisión e ingreso de cheques y emisión de talonario, deberá cumplir simplemente tres de los sencillos indicadores de vinculación que puede consultar a través de su oficina o de cajaruraldenavarra.com*.

*http://www.cajaruraldenavarra.com/cms/estatico/rvia/navarra/ruralvia/es/negocios/Programa_promueve/Galeria_Paginas_libres/Negocios/Negocios_Cuenta_promueve.html

• Crédito PROMUEVE Negocios

Hasta 12.000 € sin comisiones de ningún tipo y con tipo de interés nominal del 3% si tiene contratada la Cuenta Promueve Negocios. Plazo anual renovable con máximo de 3 renovaciones. TAE 3,03%.

Ejemplo para crédito de 12.000 € concedido el 1/7/17. La primera cuota aplicará el día 1/10/17 y será de 90,74€, la segunda el día 1/1/18 y será de 90,74€, la tercera el día 1/4/18 y será de 88,76€ y la cuarta y última será el día 1/7/18 y será de 12.089,76€.

• TPV bonificado

Con el TPV bonificado de Caja Rural, reducirá la tasa de descuento aplicada a las ventas cobradas a través de tarjetas.

www.cajaruraldenavarra.com



Fagor Industrial y Hostelería Gipuzkoa se unen para crear un centro de innovación y formación

FAGOR INDUSTRIAL, FABRICANTE LÍDER DE EQUIPAMIENTO para la hostelería, la restauración colectiva y la lavandería, ha firmado aun acuerdo con la Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa para crear un centro de innovación y formación en San Sebastián en la sede de la entidad hostelera.

Con el objetivo de formar a los profesionales de la hostelería asociados al organismo, la Asociación ha contado con Fagor Industrial en la instalación de un centro de formación con equipamiento industrial de última generación en su sede. El centro permitirá a ambas entidades dar a conocer a los hosteleros de Gipuzkoa los últimos avances en materia de equipamientos que la firma de Fagor Industrial lance al mercado. La apuesta por la formación continua en el sector ha caracterizado siempre a Hostelería Gipuzkoa y, en un mundo cada vez más tecnificado, la apuesta por la innovación tecnológica de ambas entidades es firme como lo demuestra la firma del presente convenio de colaboración. Fagor Industrial se convierte así en patrocinador principal de la Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa, durante un periodo de 5 años.

Además de la contribución a la formación y el reciclaje profesional de los asociados, la firma del convenio permitirá que conjuntamente, ambas



entidades muestren el modelo guipuzcoano de alta restauración y Gastronomía 4.0 por el mundo. Para ello, se aprovechará el hecho de que Fagor Industrial es una de las cinco principales empresas de Europa y que la Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa es líder en cuanto a posicionamiento de destino turístico, innovación, gestión del talento y Gastronomía 4.0 se refiere.

“Uno de los objetivos de Fagor Industrial es poder contribuir al crecimiento de la hostelería guipuzcoana y qué mejor forma de hacerlo que colaborando con la Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa y poniendo nuestro granito de arena en la formación de sus

La firma del convenio de colaboración se circunscribe dentro del programa Gastronomía 4.0 lanzado a mediados del ejercicio 2018 por el departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Gipuzkoa.

asociados”, ha declarado Mario López, director general de Fagor Industrial.

“Estamos muy contentos de poder colaborar con Fagor Industrial, una compañía líder

en el País Vasco, conocida por la calidad indiscutible de su equipamiento y que a buen seguro nos ayudará a innovar en el equipamiento de la hostelería guipuzcoana y también en nuestra andadura internacional para exportar nuestro modelo”, ha expresado Mikel Ubarrechena Pisón, presidente de la Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa.

La firma del convenio de colaboración se circunscribe dentro del programa Gastronomía 4.0 lanzado a mediados del ejercicio 2018 por el departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Gipuzkoa. Un programa de promoción y socialización de la tecnología en el sector que es pionero a nivel nacional.

VISITA DE INTEGRANTES DEL COMITÉ EJECUTIVO DE LA CEHE A LAS INSTALACIONES DE FAGOR INDUSTRIAL

Miembros del Comité Ejecutivo de la Confederación Empresarial de Hostelería de España (CEHE) han visitado recientemente las instalaciones de Fagor Industrial, donde les recibieron José Manuel Domínguez, director comercial de la empresa, Joseba Ibaseta, delegado comercial de la Zona Norte, Aitor Urbaneja, Key Account Manager de Alta Restauración, así como Ramón Gómez Ugalde, director comercial Corporativo de Onneragroup.

La visita comenzó en la fábrica, donde los integrantes del Comité de la CEHE pudieron ver las líneas de producción de las cocinas de la gama 700 y 900 Kore, de los hornos profesionales, de lavado de vajilla y de lavandería industrial. También los laboratorios de fiabilidad y de prueba de las máquinas.

En la misma fábrica, los visitantes subieron al departamento de I+D+i, donde más de medio centenar de ingenieros y técnicos guipuzcoanos diseñan y construyen los equipos de hostelería que luego se instalan en más de 90 países del mundo.



La delegación se desplazó después al Showroom, donde fueron testigos de la variedad de equipos de hostelería profesional que fabrica FAGOR como cocinas, hornos, abatidores, lavado de vajilla (lavavasos, lavavajillas, capotas o trenes), armarios frigoríficos, cámaras, botelleros, buffets, expositores, etc.

Tras la visita, el Comité de la CEHE realizó una reunión en las instalaciones de FAGOR.

Cabe destacar, por último, que antes de marcharse el Chef Ejecutivo de FAGOR INDUSTRIAL, Oier Biritxinaga, ofreció una demostración del funcionamiento de los equipos, para poder sacar el mejor rendimiento de los mismos, y aprovechó para dar de comer a los invitados, que tuvieron así la oportunidad de degustar productos de nuestra tierra.

¡Nuevo servicio de altas los fines de semana y festivos en la asociación!

BUSCANDO LA MEJORA CONTINUA DE LA ACTIVIDAD DE HOSTELERÍA GIPUZKOA,

lanzamos un nuevo servicio para aquellos asociados que confían en nosotros su actividad laboral. A partir del próximo sábado 1 de junio ofreceremos el servicio de altas laborales para extras en fin de semana y festivos. El servicio tiene como objetivo cubrir la comunicación de altas laborales al sistema de Seguridad Social derivadas de imprevistos propios de nuestra actividad hostelera en fin de semana y festivo.

Las principales características del servicio son:

1. Las altas de extras tienen que ser notificadas a la

asociación por Whatsapp enviado al teléfono **650478009** o mediante email a **laboral@hosteleriagipuzkoa.com**. No se atenderán llamadas telefónicas.

2. El servicio se establece para casos excepcionales, situaciones no habituales o de urgencia que surjan de manera imprevista.

3. Las comunicaciones se atenderán en franjas horarias adaptadas a los turnos de trabajo habituales:

- Hasta las 18,00 horas del viernes (viernes noche y sucesivos)

- Los sábados, hasta las 12,00 horas (sábado mediodía y sucesivos) y hasta las

18,00 horas (sábado noche y sucesivos)

- Los domingos y festivos, hasta las 12,00 (turnos de mediodía y noche del domingo o festivo correspondiente).

4. El servicio de alta en fin de semana, o festivo, tendrá un coste adicional de 4 euros por alta sobre la tarifa habitual del servicio de la asociación, por el coste originado por este servicio.

Los datos necesarios que se deberán de remitir al servicio laboral para la correcta realización del alta serán:

- Fotocopia del DNI (anverso y reverso) o NIE en regla (en caso de personal extranjero) del trabajador a dar de alta.



- En defecto de la fotocopia del DNI; nombre, dos apellidos, número de DNI, fecha de nacimiento y domicilio

- Nº de afiliación a la Seguridad Social de la persona a dar de alta.

- Características de la contratación:

En caso de trabajador extra: día de prestación del servicio, horas trabajadas ese día y categoría profesional.

En caso de trabajador de contrato: fecha de alta y duración del contrato, horas semanales y categoría profesional.

Euskal Sagardoa jatorri-deitura duten sagardoan kontsumoa sustatzeko, 'Terraza garaia, Euskal Sagardo garaia' bigarren promozioa garatu da

PASA DEN URTEAN LORTUTAKO ARRAKASTA dela eta, Euskal Sagardoa Jatorri Deiturak, Gipuzkoako Ostalaritza Elkarteak, Hazi Fundazioak eta Eusko Jaurlaritzak 'Terraza garaia, Euskal Sagardo garaia' promozioa egin dute aurten ere, Ostalaritza Elkartearen eta HAZI Fundazioaren 'Kalitatea' proiektuaren barruan dagoena.

Egitasmoak Gipuzkoa osoko ostalaritza-establezimenduen terrazetan Euskal Sagardoa jatorri-deitura duten sagardoan kontsumoa sustatzea zuen helburu. Horretarako, maiatzeko hiru astetan zehar gure lurraldeko 32 jatetxe eta tabernak -ostalaritza-elkarteko kide direnak- Euskal Sagardoa (edalontzia edo botila) eskaini zuten haien establezimenduetan pintxo edo errazio batekin batera.

Promozioak ikusgaitasuna izan zezan, kartelak, triptikoak, esku-orriak, izotzontziak, arbelak eta beste zenbait material diseinatu ziren, gainera, establezimenduen barrualdean eta terrazetan jartzeko. Aldi berean, kanpainak iraun zuen bitartean zozketak egin ziren eta ekimenean parte hartzen duten terrazetan Euskal Sagardoa eskatzen zutenek bi sagardo botilako lote bat irabazteko aukera izan zuten.

Zer da Euskal Sagardoa jatorri-deitura duen sagardoa?

Euskal Sagardoa jatorri-deitura duen sagardoa %100 bertako sagarrarekin egina dago eta



kalitatea bermea du. Euskal Sagardoa zigilua eta numerazioa lortzeko, analitikak eta panel organoleptiko bat pasa behar ditu sagardoak, eta horrek bertakoa eta kalitatezkoa denaren bermea ematen dio kontsumitzaileari. Prozesu osoa Hazi Fundazioak ziurtatzen du, sagastitik botilara arte.

Euskal Sagardoan dastatzeak

'Terraza garaia, Euskal Sagardo garaia' promozioaz gain, ostalariei eta bezeroei zuzendutako Euskal Sagardoan hainbat promozio landu dira herriz herri. Hernanin jada ospatu bada ere, honako herriz hauetan antolatuko dira urtean zehar:

- **Iraila:** Astigarraga.
- **Urria:** Usurbil.
- **Azaroa:** Tolosa.
- **Abendua:** Donostia.

'Kalitatea' proiektua

2013. urtean ostalaritza-elkarteak eta Hazi Fundazioak martxan jarri zuten proiektu honek bi sektore elkarraraztea du helburu. Bi sektore horiek gure kulturaren eta nortasunaren elementu bereizgarriak izateaz gain, aberastasun eta lan sortzaileak dira.

Alde batetik, produktuen kalitateagatik ezagunak diren Euskadiko lehen eta bigarren sektorea, hainbat arrazoirengatik: Eusko Label eta Euskal Sagardoa bezalako ekoizpen prozesuen egiaztapen sistemen apustu ausartagatik; sektore horien eguneroko jarduerak gure nortasunaren ezaugarriei egindako ekarpenengatik; eta gure geografiako ardatz soziodemografikoan eragiten duten efektu positiboagatik.

Beste alde batetik, ostalaritzak azken 40 urteotan halako bilakaera izan du gure gastronomiak sona lortu duela munduan. Horrela, produktua bera eta produktua ereiteko forma ezberdinek kontsumo ohituretan eragin handia izan dute. Gainera, ostalaritza sektorea lehen sektoreko produktuen kontsumo kanala da, eta produktu horien irudi positiboa indartzen laguntzen du.

PetriKafe, Alorrenea, Añota, Landeta, Agustín, Antonio, Aterpe, Capricho, Gasteiz, Tennis Ondarreta, Tximistarri, Adi, Labrit, Hidalgo 56, Kata 4, Vía Fora, Alaia, Sport K, S.M., Birjiñape, villa Magalean, Faisán, Felix Manso Ibarla eta Patxikueña izan dira ekimen honetan parte hartu duten establezimenduak.

baserriaKM0



Baserria Km0 gure inguruneko garapen zirkular eta jasangarriko proiektu lokal bat da. Kooperatibako kide diren Euskadiko 300 abeltzainen esfortzu eta lanari esker, Eusko Label bermea duten haragia eta janari prestatuak eskaintzen dizkizugu.

Geurean sinesten dugu. Geureekin batera hazi nahi dugu.

Zaporea Sabor

Baserria Km0 es un proyecto local de desarrollo circular y sostenible con nuestro entorno. Gracias al esfuerzo y la labor de más de 300 ganaderos de Euskadi, socios de la cooperativa, te ofrecemos carne y elaborados con garantía Eusko Label.

Creemos en lo nuestro. Crecemos con los nuestros.

Km0
baserria

Erika Silva, directora de la Escuela de Marketing Gastronómico

“Recomiendo a los hosteleros dedicar el mismo tiempo a encontrar un buen chef que a formarse en gestión y marketing”

ERIKA SILVA, DIRECTORA DE LA ESCUELA DE MARKETING GASTRONÓMICO, impartió el pasado mes de junio un Curso Experto en Innovación y Gestión de Establecimientos de Restauración organizado por nuestra asociación en colaboración con la Diputación Foral de Gipuzkoa. Silva es una de las mayores especialistas en Marketing Gastronómico de habla hispana, y es consultora de empresas tan importantes como Coca Cola y Sodexo.

¿Cuáles son las nuevas tendencias en el sector gastronómico?

Podríamos hablar de cuatro grandes tendencias.

1. La búsqueda del bienestar a través de la gastronomía. Cada vez vemos más cómo los clientes buscan una alimentación más saludable, con alternativas a la carne y bajas en grasas, azúcar y sal.
2. El uso de las tecnologías. No podemos vivir sin el teléfono móvil y una conexión a Internet, y esta es una oportunidad de oro que no siempre se aprovecha. Hay que estar bien posicionados en Google y tener una presencia activa en las redes sociales es fundamental.
3. Conveniencia. Los clientes han cambiado sus horarios de comida y por ende de consumo, aumenta la demanda de platos más pequeños, saludables y los snacks. Tam-

bién ha entrado con fuerza el consumo del brunch en todo el mundo.

4. Cliente más responsable. El cambio climático, el desperdicio alimentario o los mares llenos de plásticos son solo algunas de las preocupaciones que tiene el cliente (ya no solo gastronómico) de cara a 2020. Los consumidores prefieren empresas que estén comprometidas con estos temas y ayuden a tener una comunidad y un planeta mejor.

¿Qué es el Marketing Gastronómico y qué beneficios aporta a la actividad hostelera?

El Marketing gastronómico es un proceso que comienza entendiendo quién es el cliente objetivo y qué necesidades tiene para luego crear productos y servicios personalizados para él, e influir en su decisión de compra a través de estrategias centradas en su experiencia y en hacerle más feliz.

Aplicando esta herramienta empresarial no solo te puedes diferenciar de tu competencia sino que te puedes convertir en un verdadero referente y tener un negocio muy rentable.

¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta actualmente el sector hostelero en cuanto a Marketing y



Erika Silva.

Comunicación se refiere?

Muchas empresas utilizan herramientas de marketing que no influyen en la decisión de compra del cliente, sino que informan y hasta saturan al consumidor porque no están diseñadas pensando en la comunicación ni en las ventas. Tampoco se unifica la comunicación con un branding claro y definido.

¿Y los principales errores que cometen los hosteleros?

Pensar que abrir un restaurante es algo sencillo, que "solo" se debe dar de comer

y la gente vendrá sola al local, se agolparán en la puerta para entrar. La realidad es todo lo contrario; atraer clientes es muy complicado.

Otro error habitual es no entender de números, no saber fijar los precios, ni controlar los costos de las materias primas ni del personal. Por no conocer este tipo de conceptos básicos de administración de restaurantes cierran la mayoría de los negocios gastronómicos antes de un año.

Otro fallo grave sería no prestar atención a la selección del personal. Muchos empre-

sarios ponen todos sus sueños en manos de personas que no están preparadas ni tienen vocación de servicio. Se debe seleccionar personal carismático, amable y con ganas de aprender.

Y por último, no poner en valor a su equipo cuando sin ellos nada es posible. No se realiza ningún tipo de formación continua ni se motiva al personal de ninguna manera. Muchos trabajadores de hostelería no saben ni llevar una bandeja ni poner un café. El gran error es dar por hecho que cada persona que llega a trabajar viene con todo aprendido.

¿Cuáles son las claves para triunfar en un sector en el que existe tanta competencia?

Se debe saber a qué tipo de cliente se quiere dirigir el negocio, porque no es lo mismo abrir un restaurante en una zona universitaria que en una zona de empresas a las afue-

ras de la ciudad, ya que tanto la atención, el precio, como el producto serían diferentes.

Una vez se ha segmentado al cliente, se debe elegir el concepto del restaurante y en qué se va a diferenciar al resto de negocios de la zona, porque más de lo mismo no tiene cabida en el mercado actual, donde como bien dices existe tanta competencia.

También se debe pensar en qué tipo de experiencia se le quiere dar a los clientes y formar al personal para que se consiga de una manera exitosa.

Por último, tener un buen equipo de trabajo y un líder que los guíe es fundamental.

¿Cualquier negocio de hostelería, incluso los pequeños negocios familiares, necesita un buen plan de Marketing?

Cualquier tipo de negocio, independientemente de su tamaño, tiene que ser consciente de que marketing es absolutamente todo lo que sucede

en su restaurante, desde la bienvenida que de su personal a sus clientes, el montaje de un plato, toda la experiencia gastronómica y la atención hasta lo que se tarda en llevar la cuenta al final de la visita.

Un restaurante que quiere centrar su modelo de negocio en hacer felices a sus clientes es una empresa que debe tener ante todo una estrategia de marketing y luego plasmarlo en un plan anual para tener un mapa de ruta empresarial. Lo quieran o no todas las empresas hacen marketing cada día, en cada servicio y a través de cada persona del equipo, para no improvisar y errar es mejor tenerlo todo planificado.

¿Qué le diría a un hostelero que crea que formarse en este mundo del marketing no es necesario?

Pienso que un negocio consta de diferentes procesos, como son la cocina, la gestión y el marketing y todos deben te-

ner la misma consistencia. Recomiendo a los futuros empresarios que dediquen el mismo tiempo a encontrar un buen chef que a formarse en gestión y marketing. ¿De qué sirve una buena gastronomía si no se atiende bien o no se sabe fidelizar a los clientes?

¿Podría darnos algún ejemplo de éxito gastronómico donde el marketing ha sido la clave?

Goiko Grill comenzó siendo un restaurante de hamburguesas pequeño y sin ninguna relevancia en el sector.

Para revertir la situación crearon una serie de recetas inéditas y consiguieron pasar sus hamburguesas a la categoría de gourmet.

Esta clara diferenciación, más su estrategia de marketing en redes sociales, donde solo en Instagram tiene más de 368 000 seguidores, los ha llevado a ser los reyes del segmento, con 66 locales en toda España.

Ostalaritza elkarteak munduko 11 herrialdeetako stagierei zuzendutako irteera gastronomikoak antolatu ditu

BASQUETOUR AGENTZIAREKIN ELKARLANEAN, Ostalaritza Elkarteak hiru txango gastronomiko antolatu ditu azken hilabeteotan 11 herrialdeetako (Peru, Kolonia, Bolivia, Brasil, Txile, Puerto Rico, Ukraina, Argentina, Mexiko, Italia eta Espainia) stagier gazteekin. Irteera hauen helburua gure kultura gastronomikoa ezagutaraztea izan da, lurraldeko jatetxeetan praktikan dauden profesionalen zuzenbide gure inguruko gastronomia eskoletan presuntakuntza jasotzen ari diren

herrialde ezberdinetako langileei. Izan ere, horien eginkizuna izango da etorkizuneko gure kulturaren berri ematea mundu osoan.

Gazteek gure gastronomiaren sekretu guztiak ezagutu dituzte irteeretan eta, modu horretan, gure lurraldearekiko harremana sendotu ahal izan dute.

Egun osoko hiru txango antolatu dira gure lehen-gaiak nondik datozen ezagutarazteko helburuarekin. Antolatutako lehenengo irteera Añanako Gatz Hara-

nera eta Arabar Errioxako Mitarte upeltegira izan zen, eta gatzaren eta ardoaren elaborazio prozesuak ezagutu zituzten bertan. Bigarren txangoan Idiazabalgo Ondarre gaztandegian egon ziren eta, ondoren, Petritegi Sagardotegian. Azkeneko irteeran, Bizkaiko Berroja upeltegian mahastiak bisitatu zein txakolinaren elaborazio prozesua ezagutu zuten, baita txakolinak dastatu ere. Txango berean Bermeoko Zallo kontserba-fabrika ezagutzeko aukera izan zuten.



Éxito del encuentro de emprendimiento gastronómico celebrado en el LABe-Digital Gastronomy Lab

LA ATRACCIÓN Y GESTIÓN DEL TALENTO ES UN RETO COMÚN A TODOS LOS SECTORES, y también para el ámbito gastronómico. Precisamente en esta apuesta por impulsar nuevos proyectos de base tecnológica y atraer la colaboración de equipos multidisciplinares que pongan sus capacidades al servicio de la gastronomía y la hostelería se ha celebrado a finales de junio el San Sebastian Gastronomy Startup Weekend, un evento orientado a emprendedores para ayudarles a descubrir formas de transformar y proyectar ideas con ayuda de jueces y mentores expertos.

Durante tres días, los participantes en el evento han trabajado en el LABe-Digital Gastronomy Lab en la creación de nuevas aplicaciones, plataformas, dispositivos, equipamientos y otros modelos de negocio innovadores que solucionen algunos de los retos del sector en las fases de producción, distribución, transformación y consumo del entorno gastronómico

El objetivo de este encuentro centrado en el emprendimiento ha sido crear un ecosistema de innovación abierta, enfocado a compartir, aprender, construir, fortalecer la comunidad de emprendedores y también, divertirse. El Startup weekend de Donostia-San Sebastián ha estado impulsado por la red global de ayuda a personas emprendedoras Techstars. Aunque se realizan

Startup Weekends en más de 140 países del mundo, este será el primero en Donostia.

Las ideas y proyectos que han presentado los participantes podían estar relacionadas con cualquier problema o propuesta de mejora de la cadena de valor de la gastronomía, ya sea la realización de un prototipo físico, un producto alimentario, una metodología nueva, una aplicación web o móvil, etc.

El evento comenzó el viernes 21 de junio a las 18:00 horas en el LABe-Digital Gastronomy Lab, en el prisma de Tabakalera, con la generación y presentación de ideas de los asistentes y una selección de las mejores para desarrollarlas por equipos durante el sábado y el domingo ya en el Basque Culinary Center. Las jornadas han contado con un equipo experto, incluyendo varios jueces y cerca de una decena de mentores especializados en áreas como tech food, innovación, diseño, inversión y emprendimiento.

Finalmente, el domingo 23 a la tarde se presentaron los proyectos finales de los equipos y se procedió a la selección de los trabajos ganadores. Todos los participantes en el evento evidenciaron su satisfacción por la experiencia, y varios de ellos se mostraron dispuestos a poner en marcha el proyecto en el que habían trabajado junto a su equipo durante el fin de semana.



Palmarés

EL PREMIO CONSISTE EN EL ACCESO A LOS PROGRAMAS DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO DE "CULINARY ACTION!", LA INICIATIVA DE BASQUE CULINARY CENTER PARA PROMOVER EL EMPRENDIMIENTO Y LA GENERACIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS VINCULADOS CON LA GASTRONOMÍA. ADEMÁS, AL EQUIPO GANADOR SE LE CONCEDERÁ LA POSIBILIDAD DE UTILIZAR DURANTE TRES MESES LOS ESPACIOS DE LABE DIGITAL GASTRONOMY LAB.



Trust Eat



The Last Call



Afecto

Proyecto ganador: Trust Eat

¿En qué consiste vuestro proyecto?

Es una plataforma de valoración de restaurantes, bares y/o cafeterías hecha por clientes reales. Pongo reales con mayúscula porque lo que se busca es luchar contra la falsedad de las reviews de plataformas como Tripadvisor, que superan el 30%.

¿Qué aporta al sector hostelero?

Al sector hostelero le aporta que no podría criticar nadie que no tenga unos conocimientos mínimos y haya pasado cierto grado de formación en gastronomía, un test de entrada, así como visibilidad en una guía en la que es el propio

hostelero el que decide estar o no. Nadie podrá valorarte si tú no quieres, sólo si tú crees en lo que haces y cómo lo haces aparecerás en la guía a través de una pequeña cuota mensual, que además de visibilidad te proporcionará información directa de personas con criterio e informes mensuales con datos y propuestas de mejora.

¿Por qué pensáis que os habéis llevado el primer premio?

Pues porque es un problema que afecta a millones de personas, tanto a hosteleros como a la sociedad en general, sobre todo viajeros que buscan indicaciones de dónde

de comer cuando van a otros destinos y todo lo que encuentran son opiniones falsas y contradictorias. Nosotros buscamos tener una guía fiable y de calidad.

¿Os planteáis seguir adelante y hacerlo realidad?

Nuestro proyecto tiene varias áreas; por un lado, la parte tecnológica de la aplicación, que es una idea que ya venía de atrás y seguramente se lleve a cabo; la segunda parte, la plataforma/guía, sobre la que tenemos que acordar estos días si queremos seguir desarrollándola o no, porque realmente tiene mucho potencial. Lo que si será básico será buscar inversores para llevarlo a

cabo, así que si la asociación de Hostelería Gipuzkoa está abierta a colaborar... (risas)

¿Qué os ha parecido la experiencia de este fin de semana?

¡Bruta! La recomendamos a cualquiera, las capacidades e implicación del equipo es lo que nos ha dado la victoria. Te das cuenta de lo importante que es el equipo y más un equipo tan multidisciplinar con gente de diferentes perfiles para desarrollar proyectos potentes y sobre todo que cuando personas capacitadas se implican en un proyecto común pueden revolucionar el mundo.

Segundo premio: The Last Call

¿En qué consiste vuestro proyecto?

The Last Call propone atraer comensales a los restaurantes durante las horas de baja afluencia. Para ello, hemos creado una App en la que los restaurantes ponen a subasta las mesas vacías, y lanzan ofertas flash, de tiempo limitado, para cubrir periodos de baja actividad.

¿Qué aporta al sector hostelero?

A través de esta aplicación, conseguimos aumentar el número de clientes durante las horas de baja afluencia, creando nuevos momentos de consumo. Además, mejo-

ramos la promoción de los restaurantes locales, y les ofrecemos información sobre su cliente objetivo. Por otro lado, generamos nuevas ideas de consumo para los usuarios, informándoles al momento de grandes descuentos en la zona.

¿Por qué pensáis que habéis recibido el segundo premio?

Durante todo el fin de semana hemos ido aprendiendo del feedback de restaurantes y comensales, modificando nuestro modelo de negocio y puliendo todos los detalles para hacer de este un proyecto viable. Es por ello que

creemos que este continuo trabajo de validación y la presentación de un modelo de negocio atractivo nos han dado méritos para este premio.

¿Os planteáis seguir adelante y hacerlo realidad?

Estamos considerando la posibilidad de seguir con el proyecto y buscando los medios para ello. Somos jóvenes con inquietudes similares pero con la desventaja de no vivir en una misma zona. Ahora estamos buscando los recursos para poder seguir con el proyecto a distancia.

¿Qué os ha parecido la experiencia de este fin de semana?

La verdad que hemos aprendido muchísimo, es un evento muy gratificante. Por un lado, hemos tenido la oportunidad de conocer la experiencia y visión de profesionales de distintos sectores: emprendedores, inversores, desarrolladores, diseñadores, y por supuesto expertos en gastronomía. Ha sido un fin de semana diferente, intenso, pero en muy buena compañía. Es sorprendente ver cómo cinco personas que no se conocían de nada y con talentos muy dispares pueden trabajar en equipo y desarrollar, en un fin de semana, un proyecto innovador. Nos vamos con ganas de repetir.

Tercer premio: Aefecto

¿En qué consiste vuestro proyecto?

¿A cuántas personas invidentes habéis visto en algún restaurante?

En España hay casi 2 millones de personas registradas que padecen discapacidad visual. Necesitan ayuda para realizar ciertas acciones que por sí mismos no podrían, ya que muchos de los restaurantes no están adaptados a sus necesidades. Se ha identificado que una de las mayores dificultades a la hora de acudir a estos locales es la dependencia para leer el menú.

Para ello, hemos creado Aefecto, un asistente gastronómico digital para personas con discapacidad visual que les informa sobre las opciones de menú y las características

de los platos a través de una voz virtual. La función de esta App consiste en recopilar todos los datos del consumidor (nombre, intolerancias, alergias, gustos...) y se convierte en un soporte que ayuda a leer los menús/cartas proporcionando mayor autonomía y confianza.

¿Qué aporta al sector hostelero?

Este cliente no es habitual en el sector hostelero, por lo que se pretende crear una comunidad de restaurantes adaptados a las personas con discapacidad visual con el fin de proporcionarles más opciones de establecimientos a los que acudir y un valor gastronómico añadido. Esto proporcionaría al propio establecimiento el

reconocimiento de pertenecer a este colectivo y un nuevo público potencial con el que normalmente no estamos familiarizados.

¿Por qué pensáis que habéis sido premiados?

Aefecto aporta una solución para un nicho menos valorado en hostelería, tratando de centrarse en personas cuya discapacidad dificulta la independencia lectora. Se trata de una función que no ha existido hasta ahora y en un futuro podrá ser utilizado en otros campos como en comercios o en el propio hogar, aportando la autonomía que ya hemos comentado. Además, la coordinación del equipo ha sido clave para poder desarrollar este proyecto.

¿Os planteáis seguir adelante y hacerlo realidad?

Se trata de una solución viable que queremos seguir desarrollando en conjunto, con el fin de seguir empatizando y facilitando las tareas diarias a este colectivo.

En un futuro se planteará aumentar la capacidad de esta aplicación, pudiendo ser utilizada en otros campos, no solo en hostelería, potenciando su autonomía y a su vez la confianza del propio cliente.

¿Qué os ha parecido la experiencia de este fin de semana?

El Startup Weekend ha supuesto una experiencia enriquecedora tanto a nivel profesional como personal, donde hemos aprendido a trabajar con perfiles de carácter formativo muy diferentes.

on egin



Xabier Gorritxategi, coordinador de ACEDE (Clúster del Hogar de Euskadi)

“Es muy singular el alto grado de conocimiento y experiencia concentrado en torno a la gastronomía en Gipuzkoa

XABIER GORRITXATEGI, COORDINADOR DE ACEDE, explica que el Clúster del Hogar de Euskadi representa a todo ese tejido industrial asociado a los medios para cocinar. Dentro del proyecto LABe, ACEDE ha impulsado SZUKALDATZEN LAB, un garaje-laboratorio que explora las tendencias gastronómicas y culinarias a nivel de mercado, a nivel industrial y a nivel de productos y funciones.

¿Cuáles son principalmente los servicios que ofrece ACEDE?

ACEDE es un clúster de empresas, es decir una asociación de empresas, y como tal ofrece servicios de promoción, dinamización y difusión de actividades y proyectos en colaboración entre ellas. Nuestras empresas por lo general son empresas industriales cuyo mercado principal está vinculado al mercado del electrodoméstico o elementos del confort. Siendo estos mercados globales, son muy dinámicos, por lo que la mayoría de estas actividades están relacionadas con la innovación.

¿Cuál es su relación entre el clúster del hogar y el mundo de la hostelería/gastronomía?

Es una relación oculta y poco conocida para muchos, ya que no figuran en las marcas



frontales de los aparatos de cocina. Varias de nuestras empresas realizan componentes y sistemas para aparatos de cocción domésticos, vendiendo globalmente a las principales marcas mundiales: Electrolux, Whirlpool, B/S/H, Samsung, GE... Además, nuestras empresas están suministrando soluciones de cocinado y control de cocinado en las tres principales tecnologías de cocción doméstica: gas, eléctrica radiante y eléctrica inducción. De forma que aunque sea una presencia 'oculta', calculamos que la tecnología de nuestras empresas está presente en unos 420 millones de hogares de los 1.400 millones de hogares del mundo que cocinan con las 3 tecnologías mencionadas. Esta experiencia nos permite conocer las formas de cocinar

preferentes en las distintas culturas del mundo, sus tecnologías preferidas, productos, funciones.... Esa experiencia y saber hacer permite que dominando la tecnología en la gastronomía doméstica, inicialmente, se estén suministrando soluciones también para cocción profesional, o sector horeca, en una fase posterior.

¿En qué consiste su participación en el proyecto LABe?

Hemos constatado que en Gipuzkoa hay una gran experiencia en toda aquella industria relacionada con los equipos necesarios para cocinar, hornos, encimeras, barbacoas, ero también cazuelas, sartenes, ollas o utensilios varios, e incluso su servicio. ACEDE en LABe representa a

todo ese tejido industrial asociado a los medios para cocinar. Dentro de LABe hemos creado el SZUKALDATZEN LAB, un garaje-laboratorio que explora e indaga las tendencias de los medios de cocinar tanto a nivel de mercado, a nivel industrial y a nivel de productos y funciones. La idea SZUKALDATZEN LAB, como laboratorio, es contrastar estas tendencias con agentes representativos del sector de forma que con su feedback podamos irnos anticipando a los cambios que se están dando en el sector.

¿Qué valoración global hace de este proyecto?

Una valoración muy positiva. Ya el mismo planteamiento de SZUKALDATZEN LAB buscaba una colaboración entre agentes de empresas y sectores distintos (equipos-menaje-servicio) convencidos de que en las intersecciones había territorios de oportunidad. Y así ha sido. Ya en el dominio extendido de LABe creemos que los terrenos de oportunidad con las intersecciones con el mundo de la hostelería, representado por la Asociación de Hostelería Gipuzkoa, y el mundo de investigación culinaria representada por el Basque Culinary van a ser mucho mayores. El potencial de innovación en colaboración es enorme y no hemos hecho más que empezar.

Disfruta todo el año
de **los beneficios del MAR**
en la mejor playa de Europa



Talaso  Talaso

Salud y Belleza  Osasuna eta Edertasuna

Restaurante y Terrazas  Jatetxea eta Terrazak

Gym  Gym



La Perla
CENTRO TALASO-SPORT

Los beneficios del Mar
Itsasoko Uraren Onurak

RESERVA ONLINE  RESTAURANTE-TALASO
www.la-perla.net/reservas

Tel.: 943 458 856
www.la-perla.net



Nuevos asociados

La Asociación de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa quiere dar la bienvenida a los nuevos asociados y desearles todo lo mejor en sus negocios.

A continuación os presentamos a algunos de ellos.



> LA BODEGUILLA, Bar	ASTIGARRAGA
> AGREDA, Bar	DONOSTIA
> ARIMA HOTEL, hotel	DONOSTIA
> AURRESKU TABERNA, Bar	DONOSTIA
> BARDULIA, Bar Rte.	DONOSTIA
> BASQUE, Bar	DONOSTIA
> BATZOKI LA ANTIGUA, Bar Rte.	DONOSTIA
> BIDAIA, Hotel	DONOSTIA
> CABALLERO, Bar	DONOSTIA
> CANELA EN RAMA, Bar Rte.	DONOSTIA
> DIVINUM, Bar	DONOSTIA
> EL PESCAITO DE LA BAHÍA DE CÁDIZ, Bar Rte.	DONOSTIA
> GIBELURDIN, Bar	DONOSTIA
> GOIKOA, Bar	DONOSTIA
> GOXO POKE, Bar	DONOSTIA
> KALIMA, Bar	DONOSTIA
> KOISI HOSTEL, hotel	DONOSTIA
> LA CEPA, Bar	DONOSTIA
> REAL CLUB NAUTICO S.S., Rte.	DONOSTIA
> ROOM MATE GORKA, hotel	DONOSTIA
> SAN VICENTE, Pensión	DONOSTIA
> SOLAIRUN, Bar	DONOSTIA
> SPORT, Bar	DONOSTIA
> TTUN TTUN, Bar	DONOSTIA
> HOGAR DEL JUBILADO GOIZ EGUZKI, Bar Rte.	HERNANI
> TXILI, Taberna	HERNANI
> DENAK AMI, Degustación de Café	IRUN
> ITURRIA, Bar	IRUN
> THE GOOD BURGUER IRUN, Rte.	IRUN
> LA SALVE, Bar	LASARTE - ORIA
> SERGIO HUMADA, Rte.	LASARTE - ORIA
> MATTEO, Rte.	OIARTZUN
> SANTA BARBARA, Albergue y Rte.	URRETXU

SPORT, bar

**Dirección**

> Fermin Calbetón 10,
20003 San Sebastián

El Sport, situado en el corazón de la parte vieja donostiarra, ofrece una amplia variedad de pintxos fríos y calientes. Se encuentra en la calle Fermin Calbetón, una zona con ambiente joven y animado. Es el establecimiento ideal para disfrutar con amigos.

Además de los pintxos, el cliente puede disfrutar de unos bocadillos estupendos acompañados de una bebida o coctel fresco. Una de sus especialidades es el foie, un manjar exquisito que los clientes piden con asiduidad. Además, sirven desayunos, almuerzo, cenas, café y bebidas.

En definitiva, el Sport ofrece una elaborada oferta gastronómica en un ambiente acogedor y tradicional. Su horario es de 9:00 a 23:45 entre semana y de 10:00 a 01:30 los fines de semana.

LA CEPA, bar Rte.

**Dirección**

> 31 de Agosto Kalea, 7, 9,
20003 San Sebastián
Teléfono: 943 42 63 94

El clásico bar La Cepa de la parte vieja donostiarra es un restaurante tradicional con un ambiente acogedor y clásico, 'de toda la vida'. El establecimiento es un imprescindible tanto para los donostiarras como para quienes vienen a visitar la ciudad. Este restaurante familiar es famoso por sus ibéricos de alta calidad y su comida casera. Además de los platos, los postres también están hechos en casa, y cuenta con una tarta de queso, que para muchos, es inmejorable. Cuenta con un comedor para 65 personas, ideal para celebrar eventos o comidas familiares. La zona del bar, también es amplia y suele tener un gran ambiente. Su horario es ininterrumpido de 11 de la mañana a medianoche.

LA BODEGUILLA, bar

**Dirección**

> Kale Nagusia, 40
Astigarraga.

La Bodeguilla es un bar tradicional situado en el centro de Astigarraga. En un ambiente familiar y de fácil acceso, el bar cuenta con una modesta terraza de cuatro mesas en el exterior y una barra con cuatro mesas para cuatro personas en el interior. Dentro de la carta, el establecimiento ofrece bocatas de todo tipo y hamburguesas. La especialidad de la Bodeguilla son las pizzas caseras, una original y estupenda opción para cualquier momento. El trato es estupendo. El sitio ideal para tomar algo en el corazón de Astigarraga.

Su horario de apertura es de 10:30 a cierre durante todos los días de la semana.

ITURRIA, bar

**Dirección**

> Plaza Alcalde J.R. Aguirreche, numero 1 bajo,
20302, Irún

El Iturria es un acogedor bar situado en el corazón de Irún. Cuenta con una terraza de 8 mesas y en su interior de 40m², dispone con una barra y otro par de cómodas mesas. El ambiente del establecimiento es familiar y lo visitan clientes de todas las edades. Desde por la mañana ofrece desayunos con zumo de naranja natural, tostadas saladas y dulces, croissants... A partir del mediodía ofrecen platos combinados, bocadillos, raciones, hamburguesas y una amplia variedad de pintxos. La especialidad del Iturria son las empanadas de carne con patata, muy conocidas entre sus clientes habituales. Su horario de apertura, por la mañana, es de 9:00 a 14:00 y, por la tarde, de 17:00 a 22:00. Durante el fin de semana, el bar abre de 10:30 a 14:00 y de 17:00 a 22:00. Su descanso semanal es el martes.

AURRESKU, bar

**Helbidea**

> Juan de Bilbao Kalea, 7,
20003 Donosti

Donostiako alde zaharreko Juan de Bilbao kale ezagunean kokatuta dago AurreSKU taberna. Giro alai eta gaztea duen establezimendu honek, ostiral eta asteburuetan izaten du bezero gehien. Gainera, oso famatua den kalean kokatuta dagoenez, festa eta alaitasuna nahiki aurkitzen dira. Prezio herrikoiaok ditu eta ohiko edariez aparte koktelarak ere prestatzeko aukera du AurreSKUk.

Asteazken zehar, arratsaldeko 18:00etatik aurrera irekita dago eta udako ordutegian gaueko ordubi edo hirurak arte dago irekita.

GIBELURDIN, bar



Este establecimiento tiene un gran ambiente intercultural, donde la cultura latina tiene gran presencia en sus platos. Situado en el centro del barrio de Amara, cuenta con un comedor para 20 personas y una amplia terraza para 30 personas. En un ambiente familiar y cercano, el cliente puede disfrutar de sabrosos platos típicos latinos como el picapollo dominicano o el sancocho colombiano, dos especialidades muy demandadas entre los comensales. Entre otros platos, el Gibelurdin cuenta con 'bandejas latinas', también muy solicitadas. Su horario de apertura es de 12 del mediodía a las 12 de la noche. Los jueves el establecimiento cierra por descanso semanal.

Dirección

> Carlos I, 24 trasera bajo,
20010 Donostia-San Sebastián
Teléfono: 943 10 93 90

SANTA BÁRBARA, albergue y restaurante



Dirección

> Diseminados S/N,
Barrio De Santa Barbara
20700 Urretxu
Teléfono: 943 72 33 87

En un espectacular y moderno edificio y a 2 Km de Urretxu se sitúa el albergue y restaurante Santa Bárbara, al lado del Palacio de Ipeñarrieta y en la falda del monte Irmo. Rodeado de naturaleza y con merenderos y zonas de esparcimiento alrededor, el establecimiento cuenta con una terraza con porche para 20 personas y con un comedor para 60 personas. El restaurante ofrece comida tradicional vasca con un toque moderno y, además de menú del día y menú de fin de semana, también sirve pintxos, bocadillos y platos combinados. En verano abre a las 10 de la mañana y ofrece almuerzos, comidas y cenas. En invierno no ofrece cenas de lunes a jueves y cierra los martes.

DIVINUM GASTROTEKA, bar



Dirección

> Avenida de Isabel Segunda, 4
Donostia - San Sebastián
Teléfono: 943 45 79 40

Gastroteka situada en el barrio donostiarra de Amara con mesas altas y bajas en el interior y una amplia terraza exterior. El establecimiento se caracteriza por especialidades como la tortilla de patata y demás tortillas variadas, y los pintxos y raciones de bacalao al pil pil y encebollado o el pulpo, entre otros muchos platos. También ofrece desayunos, platos del día y menús, pintxos, raciones, hamburguesas, platos combinados y una gran variedad de vinos. Abre a las 7:30 de la mañana y cierra a las 23:00 de la noche.

ARIMA, hotel



Dirección

> Paseo Miramón, 162
20014, Donostia - San Sebastián
Teléfono: 943 56 91 36

Alojamiento sostenible diseñado para vivir una experiencia natural y auténtica, Arima Hotel cuenta con 69 habitaciones y con dos espacios gastronómicos: el restaurante Misura, con una oferta gastronómica natural, saludable y ecológica, y Tilia Deli&Café, cocina saludable en un formato más casual y basada en productos de temporada. A todo esto se suman 800 metros cuadrados de salones de eventos con luz natural y salida a terraza con vistas al bosque Miramón, una zona fitness y una piscina en la azotea durante los meses de verano. Abierto de domingo a jueves de 9:30 a 22:30, y de 9:30 a 23:30 los viernes y sábados.

ROOM MATE GORKA, hotel



Dirección

> Gipuzkoa Plaza 11
20004, Donostia - San Sebastián
Teléfono: 843 984 200

Room Mate Gorka es un nuevo hotel boutique situado en pleno corazón de la ciudad, en la misma Plaza Gipuzkoa. Su bar, el Bar de Gorka tiene un ambiente moderno y elegante, con un espacio interior que cuenta con mesas altas y bajas y espacio para 60 personas, y una terraza con una decena de mesas en el soportal de la plaza. Además de ofrecer un menú de desayuno, el bar dispone de una carta de pintxos, además de la carta permanente, menú del día y de fin de semana, y carta de cocktails. Los viernes y sábados, a partir de las 21:00 de la noche, un DJ pincha la mejor música indie y house del momento.

tendencias

01

CHIKIO, LA VAJILLA 100% COMPOSTABLE

Chikio, la nueva vajilla de Cookplay, es 100% compostable y ecológica, pero sin renunciar a su moderno diseño. Por eso es tan perfecta para eventos, reuniones y celebraciones.

Su principal característica es que sus piezas están realizadas a base de pulpa de caña de azúcar, un nuevo material que hace que sea una vajilla ecológica, desechable y 100% compostable.

Su colección de seis piezas garantizan una presentación moderna e impecable, ya que están diseñadas para adaptarse a diferentes propuestas gastronómicas, como los caterings y eventos: piezas miniatura, platos medianos y grandes, boles de diferentes tamaños, etc.



02

TPB TECH, LA ENCIMERA TECNOLÓGICA CON INDUCCIÓN INTEGRADA

TPB Tech es una encimera tecnológica con inducción integrada invisible sobre la que se puede elaborar, cocinar y realizar el pase de los platos.

Gracias a su superficie lisa y continua, sin cristal ni fuegos visibles, se gana mucho espacio a la hora de trabajar, y además, al no tener que limpiar fogones ni cristales, la limpieza y el mantenimiento de la encimera es mucho más fácil y rápida.

Actualmente TPB tech se ofrece en 15 acabados superficiales mates y semipulidos compuestos por diferentes tonalidades, veteados de piedra natural y texturas diversas, para adaptarse perfectamente a cada espacio. Hay además diferentes formatos: el grande es de 300 x 122 cm y permite alojar 10 fuegos de inducción.



03

BOTELLA DE AGUA INTELIGENTE Y ECOLÓGICA

La botella de agua inteligente N-hug es la nueva alternativa al agua embotellada, ya que gracias a sus propiedades no produce daño ambiental y proporciona agua pura. Consta de un sistema de autolimpieza y purificación de agua capaz de eliminar hasta el 99'9% de las bacterias patógenas, por lo que es perfectamente apta para irse de excursión, ya que permite potabilizar el agua.

Su funcionamiento es muy sencillo: una vez que se llena de agua, basta con pulsar el tapón donde se integra toda la tecnología de purificación para que empiece a trabajar y elimine todos los microorganismos.

Cabe destacar que esta botella solo es apta para el agua, no funciona para leche u otras bebidas como los refrescos carbonatados. Disponible en varios colores.



tendencias

04

CUCHARA DE MADERA CON SEPARADOR DE CLARAS

La cuchara Innovate Kitchen Slotted Spoon se presenta como la nueva solución en cocina para separar yemas y claras de huevo, sin ningún tipo de esfuerzo. Su diseño con ranuras es ideal no solo para servir de separador, sino también para remover todo tipo de preparaciones culinarias como sofritos, arroces, cremas, salsas, e incluso para escurrir alimentos.

Un utensilio muy práctico con más de una utilidad. Tiene unas medidas de 32 centímetros de largo, casi 7 centímetros de ancho y cerca de 3 centímetros de grueso, y debe lavarse a mano.



05

PROCUSINI 4.0, SUKALDE PROFESIONALETARAKO 3D INPRIMAGAILU EROSOENA

Procusini 4.0 berria 3D inprimagailu errazena eta azkarrena izateagatik nabarmentzen da. Gailuak duen erabilera sinpleari esker, oso era errazean integra daiteke sukalde profesionalaren egunerokotasunean.

Aparatuak funtzio ugari ditu eta, horiei esker, sukaldaritzaren eta gozogintzaren profesionalak sormen handia aplika dezakete euren plateretan. Inprimagailuak testuak sor ditzake, baita enblemak, logoak eta objektuak 3D-an. Sukaldariek ekitaldi berezietako menua aberastu dezakete erreminta honekin edo mirespena eragin buffetaren dekorazioarekin.

Behin jakia eta objektua aukeratuta, martxan jarri behar da gailua eta prozesu guztia inprimagailuak berak egiten du.



06

WORKAT, ZURE JATETXERA BEZEROAK ERAKARRI EDARI BATEN TRUKE

Workat aplikazioari esker, ostalariek bezeroak erakarri ditzakete oso kostu txikiaren truke: lehen edaria doan eskaintzen.

Plataformak marketing eta harreman publikoetako agentzia gisa lan egiten du. Bezeroak eramaten ditu jatetxeetara, eta behin bezeroa jate-txean dagoenean eta aplikazioa erakutsi duenean, doako edaria eskaini behar zaio. Lehen tragoaz aparte, bezeroak kontsumitzen duen guztiaren etekina jatetxearentzat da %100ean.

Lokalak bere gain hartzen du lehen edariaren kostua, eta edari hori da Workat aplikazioak "ordain" gisa jasotzen duen guztia jatetxeetara bezeroak eramatearen truke. Helburu horrekin, onlineko marketinga, emailingak, sare sozialen kudeaketa eta eskaintza bereziak kudeatzen ditu.



**QUIENES
NOS VISITAN
ESTÁN
LEYENDO**

tour magazine

**Da a conocer tu establecimiento en la Revista de los Hoteles de Euskadi
Zure jantokiaren berri eman Euskadiko Hoteletako Aldizkarian**

Desde 1998 se edita
en castellano e inglés,
y se distribuye trimestralmente
de forma gratuita en todas
las habitaciones de los hoteles
de 3, 4 y 5* de Gipuzkoa,
Bizkaia y Araba.



Tour Magazine colabora con la Asociación
de Empresarios de Hostelería de Gipuzkoa
* Descuento especial para los asociados.

TOUR MAGAZINE

Pº Urumea 6, bajo B · 20004 Donostia / San Sebastián · Tel: 943 473 202 · info@tour-magazine.com

UNA GAMA DE
GRANDES CERVEZAS
PARA LOS PALADARES
MÁS INQUIETOS



CERVEZAS
SanMiguel
SINCE 1890



BIENVENIDOS
CERVECEROS
INQUIETOS