

Salt & Pepper

Abril 2018 Año 3

LA NOCHE DEL CHEF PASTELERO

SECRETS PAPAGAYO COSTA RICA

7 CONSEJOS QUE TE AYUDARÁN A REDUCIR LOS COSTOS DE TU RESTAURANTE

Now JADE RIVIERA CANCUN



APROVECHANDO ESPACIOS

DREAMS TULUM

KENIA DE LA CRUZ Y ÁNGEL BATISTA

SECRETS ST. JAMES MONTEGO BAY

MESAS ENTERRADAS JUNTO AL MAR

SECRETS MAROMA BEACH

LINEAMIENTOS DE LA TRIPLE A

No Nos





RECETARIO

ENTUSIASTAS DE SALT AND PEPPER:

Terminamos el primer cuatrimestre del año, lo que significa: ¡Temporada alta!

Todos estamos entre altas ocupaciones y clientes exigentes que buscan escaparse de un invierno largo y frío en la mayoría de los países nórdicos. Nos toca enfrentar el reto de lograr que nuestro huésped se olvide de las presiones que dejaron en sus respectivos hogares, escuelas, trabajos...éste es su momento de escape, su fantasía. ¡Hagámoslo realidad!



En A y B, tenemos la gran oportunidad de crear momentos de ilusión. Con los ambientes que creamos, los sabores que inducimos y una adecuada planeación, ¡podemos provocar sutiles emociones e incluso euforia!

Lo que hacemos en A y B es participar con nuestro Equipo para crear esos momentos inmortales para nuestros huéspedes. En cada oportunidad de contacto con ellos, en cada bocado que disfrutan y en cada sabor que le causemos, propongámonos que siempre sea INOLVIDABLE.

¡Ese es el reto!

Juntos podemos!

Esperamos que disfruten de esta edición de Invierno/ Primavera de Salt and Pepper.

Comité de A Y B



Calendario Festivales de AyB

AMRESORTS

DE LA FONDA DE CHANITA

Tip de Compras y Decoración Banquetes

BREATHLESS MONTEGO BAY

Stand Reusable con Madera Reciclada

DREAMS DOMINICUS LA ROMANA

Línea Slayte Sand para Eventos

DREAMS PUERTO AVENTURAS

Maderas Decorativas

NOW SAPPHIRE RIVIERA CANCÚN

La Noche del Chef Pastelero

SECRETS PAPAGAYO COSTA RICA

Deshidratador de Alimentos

SECRETS & DREAMS PLAYA MUJERES

ECHÁNDOLE MÁS AGUA
A LA SOPA

7 Consejos que te ayudarán a reducir los costos de tu Restaurante:

NOW JADE RIVIERA CANCÚN

Aprovechar y Sorprender

SECRETS AURA COZUMEL & SUNSCAPE SABOR COZUMEL

Prácticas para Reducir Gastos y Mejorar Costos

SECRETS THE VINE

Opciones Gastronómicas Personalizadas

ZOËTRY AGUA PUNTA CANA

5-6



7-8



9-10



11-12



13-14

15-16

17-18

19-22

23-24

25-26

27-28

MENÚ

Revista Salt & Pepper

25

11

17

23

27

MUEVE LA PAILA...
A VER QUE SALE

Menos es Más...

BREATHLESS RIVIERA CÁNDU

Stargazing

DREAMS DELIGHT PANAMÁ

Montajes Especiales para Fechas Especiales

DREAMS RIVIERA CÁNCUN

La Verdadera Belleza Reside en la Sencillez

DREAMS PUNTA CANA

Ideas de Montaje Creativo

DREAMS SANDS CÁNDU

Aprovechando Espacios

DREAMS TULUM

Picnic Romántico en la Playa

SECRETS CAP CANA

Túnel de Amor

SECRETS WILD ORCHID & ST. JAMES

Aprovechando lo Producido en el Bosque

SUNSCAPE PUERTO PLATA

ENGORDANDO AL PUERQUITO

Mesas Enterradas Junto al Mar

SECRETS MAROMA BEACH

De un Lugar Estéril a una Mina de Oro

SUNSCAPE BÁVARO & DOMINICAN BEACH PUNTA CANA

Ideas Enfocadas al Up-Selling de Nuestros No Paquetes

ZOËTRY PARAÍSO DE LA BONITA

29-30

31-32

33-34

35-36

37-38

39-40

41-42

43-44

45-46

47-48

49-50

51-52



29



41



45



47

51

PASITO A PASO

Kenia de la Cruz - Ángel Batista 53-54

DREAMS LA ROMANA

Félix Sotelo - Esteban Carvajal 55-56

DREAMS LAS MAREAS

Elidiana - José 57-58

DREAMS PALM BEACH

Fabiola Raigosa - Aarón Góngora 59-60

SECRETS AKUMAL

Irving Soto - Armando García 61-62

SECRETS CAPRI RIVIERA CÁNDU

Leopoldo Manzo, Vladimir Domínguez, Daniel Tun 63-64

SECRETS SILVERSANDS RIVIERA CÁNDU

Elvis Rosalia, Vivianca L Wiel, Fatima Wyatt 65-66

SECRETS SILVERSANDS RIVIERA CÁNDU

NO NOS

Lineamientos de la Triple A 67-68

SECRETS AKUMAL

PORADA ABRIL



55



61



63



67



CALENDARIO FESTIVALES A Y B

DURANTE EL MES DE ABRIL,
AMRESORTS PRESENTA EL HAMBURGER
FESTIVAL 2018,

donde nuestros huéspedes podrán disfrutar de
11 variedades de exquisitas hamburguesas.

A continuación el Calendario de los Festivales
de AyB corporativos para el 2018:

ABRIL

HAMBURGER FEST

JUNIO

BBQ FEST

AGOSTO

TACO FEST

SEPTIEMBRE

FESTIVAL DEL MOLE

OCTUBRE

CEVICHE FESTIVAL



amRESORTS®
PRESENTA
**HAMBURGER
FESTIVAL**

DURANTE ABRIL

THE COWBOY **LE MADAME** **THE GREEK** **THE PORTOBELLO**

THE COUCH POTATO **AL CAPONE** **THE AM LEADER** **THE BOHEMIAN**

THE RODGHAR **THE HAVANA** **THE VIRGIN**

#HamburgerFest

TIP DE COMPRAS Y DECORACIÓN **BANQUETES**



Los banquetes generalmente se usan para celebrar y hacer memorias especiales, pero decorarlo puede ser una tarea desalentadora. Hay muchas opciones y muchos trucos para las ofrendas de comida para que la comida cobre vida y cree el ambiente adecuado; En primer lugar, debe elegir un tema, incluido un esquema de colores, decidir sobre un tema en particular para su decoración le facilitará el trabajo al instante, ya que tendrá un enfoque y un plan, comenzará con los manteles, escogiendo un mantel de color en su esquema, y elegir un tono complementario para las servilletas, luego probar y duplicar ambos lados para maximizar el efecto con menos desperdicio de producto, el centro del buffet generalmente tendrá un poco más de complejidad y color para sobresalir. Colocar esporádicamente arreglos florales o plantas vivas para dar vida a toda la escena es muy recomendable.

Dependiendo de la ubicación, siempre es una buena idea comprar todos los accesorios de proveedores locales con connotaciones étnicas (*dependiendo del tema del banquete y / o configuración*).



Un buen buffet ofrece una variedad de alimentos frescos, comenzando la línea con platos y cuencos, por supuesto, está bien ofrecer cereales fríos y avena instantánea; algunas personas esperan e incluso esperan con ansia los pasteles de desayuno. Evite cortar las esquinas con pasteles pre empacados o rancios, ya sea al horno o comprados a un proveedor, lo importante es que son frescos y atractivos.

Los panes que se ofrecen, como tostadas y panecillos integrales son imprescindibles, la compra de tostadoras industriales de buena calidad que ruedan el pan sobre el calor también es muy importante

porque mientras la tostada se mueve, la siguiente persona no tiene que esperar en la fila para comenzar su brindis.

Huevos revueltos, tortillas, papas fritas y tocino o salchichas son alimentos básicos del desayuno y tenerlo recién cocinado por un chef frente al invitado siempre hace que la experiencia sea mucho mejor, tanto visualmente como en calidad, por lo que la sugerencia de comprar algunos tableros visualmente atractivos sería No te pierdas. Un tazón de fruta fresca y yogurt son los mejores para cualquier desayuno buffet, considere ofrecer granola, avena casera y, por supuesto, jugos frescos, cafés y una buena selección de té, sin mencionar el aspecto de promoción de opciones más sanas. Buenos exprimidores / prensadores y tazas ecológicas para llevar (*que servirían como una herramienta de mercadotecnia que también tiene un logotipo o tal vez publicidad en las redes sociales*).

Un buffet debe alentar a las personas a moverse sin problemas a través de la línea. La mejor forma de hacerlo es permitir que los invitados se ayuden a sí mismos con todo lo que necesiten. Tener los utensilios y accesorios al final de la fila para que los invitados no tengan que agarrarse a ellos mientras se sirven comida.

STAND REUSABLE CON MADERA RECICLADA

Desde el momento de nuestra apertura, en Dreams Dominicus la Romana, nos hemos preocupado por seguir los principios de servicio de nuestra marca; inculcando en todos los colaboradores una conciencia económica, ecológica y social. Enseñando a su vez la reutilización de los recursos.

Y es que más allá de todo, hemos comprendido que podemos dar una vida útil a materiales que usamos día a día, por lo que en Dreams Dominicus buscamos la forma de dar un uso lo más prolongado posible antes de que llegue la hora de deshacerse de ellos definitivamente.

¿Qué logramos con esto?

Disminuir el volumen de la basura en los alrededores y reducir el impacto en el medio

ambiente. A su vez reafirmar nuestro compromiso con Rainforest Alliance.

¿Cómo lo logramos y que estamos haciendo?

Inspeccionando la zona del alojamiento, nos percatamos que el terreno aledaño, que estaba baldío, tenía una cantidad considerable de madera, que podía ser reutilizada en diferentes muebles y manualidades.

Formamos una brigada con colaboradores del departamento, para la recolección y depuración de madera, con el fin de comenzar a crear los muebles y stands para la decoración que se utiliza usualmente en el hotel.

Lo primero que tuvimos que hacer, fue concientizar al personal sobre el por qué utilizábamos este recurso,

y es que la madera, como recurso natural renovable, ofrece grandes ventajas ambientales favoreciendo procesos de soporte al ecosistema y brindando garantías como materia prima de alto potencial físico, mecánico y estético para la construcción.

¿Qué beneficios obtuvimos de esto?

Creamos un stand reusable para los diferentes eventos que realizamos en el hotel, eliminamos el alquiler de los mismo y esto genero un ahorro considerable en el presupuesto mensual.



Estos muebles construidos no solo aportan un estilo diferente, si no que nos han ahorrado más de US300 mil dólares en alquiler de mesas para eventos mensualmente.

LÍNEA SLAYTE SAND

PARA EVENTOS



En Dreams Puerto Aventuras el compromiso nunca se detiene, el enfoque siempre es muy claro y las ideas llueven y llueven, pero, aunque no se puede hacer todo a la vez, estamos convencidos de que necesitamos avanzar con pasos firmes y dar lo mejor de nosotros día a día. En este artículo, compartimos con mucho gusto y emoción los avances que se han dado en cuestión de los montajes que se ofrecen en esos pequeños rincones que eligen para apapachar un poco más a nuestros huéspedes.



Comenzamos con nuestras cenas privadas, ya sea en la Cava, en el Museo de Tequila, Terraza o en la Playa, preparamos montajes diferentes, con un toque de frescor y lujo, nuestro Chef Jorge Ku diseñó menús exclusivos que se acompañarían con un equipo operacional que se distinga y se diferencie de todo lo demás que hay disponible en Dreams Puerto Aventuras, así que nos dimos a la tarea de encontrar algo a la altura. Después de varios catálogos y algunas horas, se decidió elegir la línea Slayte Sand para adornar estos eventos,

se buscó equipo en 2 tonos (*arena* y *negro*), mismos que al combinarlos en el servicio, lograron el impacto buscado con los invitados.

Por último, se mandó hacer un rack especial para mostrar la fruta. Tiene estructura de acero y se combina con vidrio para darle un toque artesanal. Estos mismos exhibidores con diferentes niveles, también los utilizamos en servicios de eventos y en ellos podemos exhibir canapés, repostería francesa, mini panes y bombones en una extraordinaria presentación.



MADERAS DECORATIVAS

UNA FORMA FÁCIL Y ECONÓMICA DE DARLE ESTILO A LOS CENTROS DE CONSUMO

POR: FIDEL CASTAÑEDA
GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.



La madera es una de las materias prima de origen vegetal más explotada por el hombre. Se encuentra en los arboles de tallo leñoso, encontrando su parte más sólida debajo de la corteza del árbol. Se utiliza para fabricar productos de gran calidad como mesas, sillas, camas y muebles en general.

Es una fabulosa alternativa que ayudará a optimizar tiempos, dinero y transformara tu espacio con estilo y toque personal.



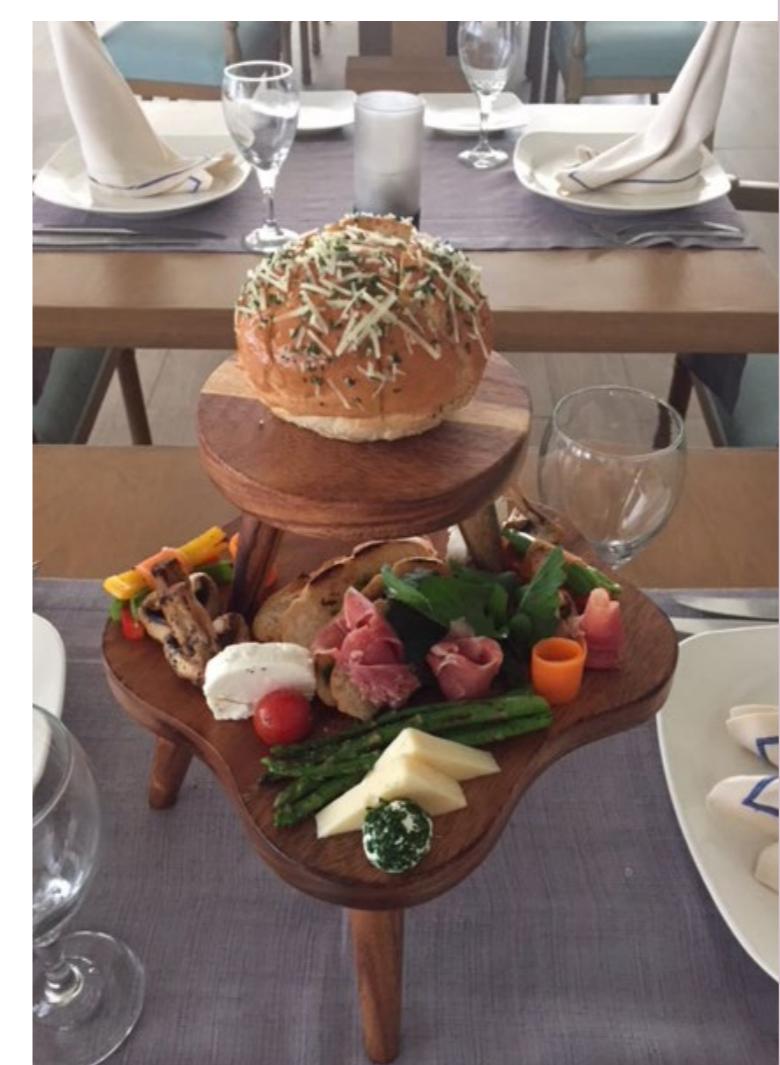
Los estilos son variados, desde un estilo conservador, moderno y creativo. La clave es buscar diseños originales, geométricos, con variaciones de color para lograr una perfecta armonía.



BANCOS DE MADERA

Buscando nuevas formas creativas de innovar y sorprender a los huéspedes. Por nuestra parte, el Chef Carlos Briones consiguió unos bancos de madera de diferentes tamaños Que están cubiertos de una resina especial, son 100% higiénicos.

Actualmente, es muy importante contar con equipo de operación vanguardista que ofrezca ventajas y facilidades a la operación.



Gracias a su variedad de formas y tamaños Son muy fácil de transportar y almacenar. Al ser también un equipo de mucha durabilidad, representa un ahorro en compra de otros equipos. El mantenimiento de las bases es mínimo y en caso de requerirse, se pueden dar diferentes colores y tonalidades

Al momento de elegir el banco correcto, es necesario tomar en cuenta el uso que le daremos, para elegir el tamaño y diseño, para que no rompa la armonía. Este tipo de objetos sirven para dar altura, para montar postres, canapés, carnes y todo echar a volar nuestra imaginación mientras nos divertimos dando un servicio de alta calidad en nuestros montajes. Se pueden utilizar en los diferentes servicios que ofrezca el hotel. Desayunos, comidas, cenas y montajes especiales como coffee break y bodas.

LA NOCHE DEL CHEF PASTELERO

Sin duda alguna, uno de los tiempos o platillos más esperados por todos los aficionados a lo dulce es la hora del postre, donde podemos cerrar la cena con broche de oro, deleitando el paladar con una delicioso manjar y un café ó digestivo.

En Secrets Papagayo hemos creado “La Noche del Chef Pastelero”, donde nuestro Chef Josser, crea un ambiente único con 4 estaciones, cada una con gran variedad de postres distintos, cautivando a todos los comensales que se ven atraídos por sus tentadores postres. Se hace una vez por semana, teniendo una extraordinaria respuesta.

En esta noche, los Restaurantes abiertos en cena, ofrecen a nuestros huéspedes la opción de tomar el postre en un ambiente totalmente único, acompañados de un instrumento musical que cierra el círculo sensorial para enaltecer la obra dulce de la velada.

Con esto, hemos reducido drásticamente los tiempos de servicio en los restaurantes, pues los huéspedes comen ansiosos por terminar su cena en el restaurante y pasar a nuestro “Fire Lounge” para degustar las delicias dulces que se ofrecen, así como los postres hechos a la minuta como Banana Flambe, Donas para decorar, Brocheta de Malvaviscos Flameados, entre muchos otros.



También contamos con una estación de Café Costarricense, donde hacemos los diferentes estilos de café de casa, más el plus de un tradicional Café Chorreado, 100% típico de Costa Rica.

La noche se engalana, pero la idea es “*La Casa Gana*”, al reducir la cantidad de producción de postres de los centros de consumo a la carta, se consigue un ahorro sustancial en el gasto de insumos de cocina, ya que los postres que se ofrecen en esta noche temática, además de ser muy vistosos, deliciosos, son en realidad de bajo costo.

El porcentaje de huéspedes que disfrutan la noche es muy alta siendo un promedio de un 70% del total de

huéspedes que esta hospedado en el hotel, lo cual la ha convertido en un éxito, además de ser un estímulo para nuestro equipo de cocina, quienes cada noche han mejorado tanto el montaje como los postres, motivados por el éxito de la misma.

Esta estación está siendo ya solicitada por Grupos, como una opción WOW para los eventos que tendrán a futuro en él Hotel, con lo cual esperamos se convierta como un extra en el ingreso no paquete. Dulce Día, Pura Vida





DESHIDRATADOR DE ALIMENTOS

Las tendencias en la gastronomía y mixología siempre están evolucionando, como prestadores de estos servicios, tenemos siempre un enorme reto en lograr la satisfacción de nuestros huéspedes, sin embargo, también reducir costos, generar mayores ingresos, ser más creativos y mantener una constante en innovación y desarrollo, es como si existiera una formula en donde la suma de todos estos elementos nos conduce a un gran resultado.... Experiencias Memorables en nuestros huéspedes



En SECPM & DREPM, hemos comenzado a desarrollar una presentación diferente en la coctelería, y esto es a través del uso de un deshidratador.

¿QUÉ ES?

Un deshidratador es un dispositivo que remueve la humedad de los alimentos para ayudar a su preservación por períodos prolongados mediante una fuente de calor y un flujo de aire que reduce el contenido de agua del alimento.

BENEFICIOS

Un gran beneficio, es el tiempo de vida, mientras una fruta cortada no consumida debe ser desechara al cierre de servicio, una fruta que pasa por el proceso de deshidratación puede durar hasta 72 horas conservando sus características, calidad y consistencia.



Otro beneficio muy grande, es el ahorro, ya que la producción se mantiene por más tiempo, en la siguiente tabla comparativa se puede explicar de manera más simple.

COMPARATIVOS DE CONSUMO

METODO NORMAL				METODO DESHIDRATADOR			
CONSUMO SEMANAL				CONSUMO SEMANAL			
ARTICULO	KG	COSTO KG	COSTO TOTAL	ARTICULO	KG	COSTO KG	COSTO TOTAL
Limón	175	\$ 31.00	\$ 5,425.00	Limón	70	\$ 31.00	\$ 2,170.00
Carambola	10	\$ 62.59	\$ 625.90	Carambola	4	\$ 62.59	\$ 250.36
Manzana Roja	12	\$ 40.60	\$ 487.20	Manzana Roja	5	\$ 40.60	\$ 203.00
			\$ 6,538.10				\$ 2,623.36
							Diferencia \$ 3,914.74

AHORRO 60%

Como todos los equipos de cocina, el precio depende del uso y requerimientos que estemos buscando, sin embargo las marcas más comerciales en el 2017 son las siguientes:

MARCAS

ARTICULO	PRECIO
Comercial 6 Bandejas 1200W	\$ 7,500.00
Avantco 10 Bandejas 85" a 160"	\$ 7,500.00
Weston 06 Bandejas 500 W	\$ 9,500.00
Excalibur 10 Bandejas EXC10EL	\$ 24,000.00
Excalibur 5 Bandejas 3526TCDB	\$ 6,800.00
Cabela's 24 Bandejas 1601	\$ 19,500.00



Por estas y varias razones más, es que te recomendamos a experimentar creando diferentes garnituras y decoraciones para tus bebidas, seguro nuestros huéspedes lo agradecerán.

“...una fruta que pasa por el proceso de deshidratación puede durar hasta 72 horas conservando sus características, calidad y consistencia.”



7 CONSEJOS QUE TE AYUDARÁN A REDUCIR LOS COSTOS DE TU RESTAURANTE:

POR: ERICK MARKER,
GERENTE RESIDENTE

1 OFRECE EL MEJOR SERVICIO Y EVITA QUEJAS.

Interésate en capacitar a todo el personal tanto de línea como el de apoyo en back con el fin de proporcionar las mejores atenciones a tus comensales, esto evitara futuras quejas que podrían terminar con la retribución de alguna compensación como amenidades, botellas etc.



2 LIMITA EL NÚMERO DE PLATOS EN TU CARTA

Las cartas Extensas te complican la vida, y se las complican a tus comensales dificultando las decisiones de lo que pueda pedir.

Si tu cocina no tiene ni las dimensiones ni el equipamiento aconsejable, y además no se cuenta con el personal suficiente para servir esta mega carta, ¡elimina la mitad!

Concéntrate en la CALIDAD y no en la cantidad. Además recordemos que cuanto mayor sea la carta, mayor será el desperdicio.



3 NO DESPERDICES LA ENERGÍA.

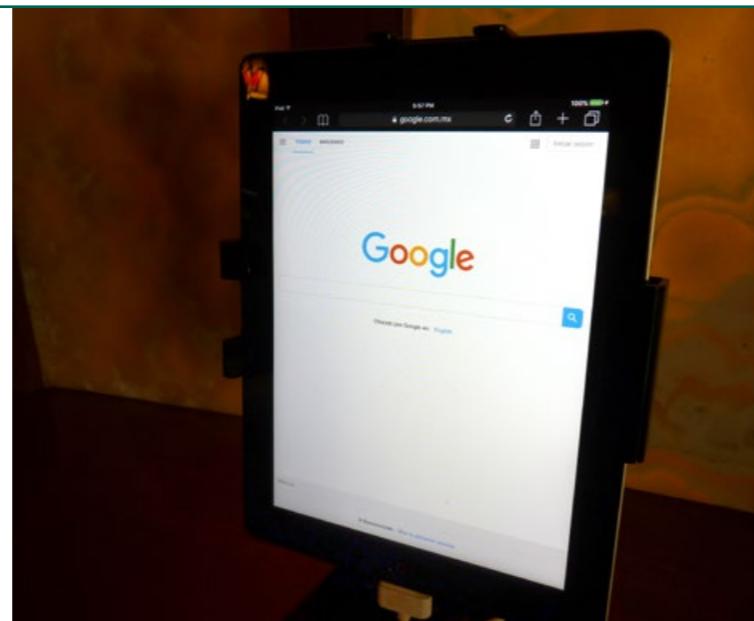
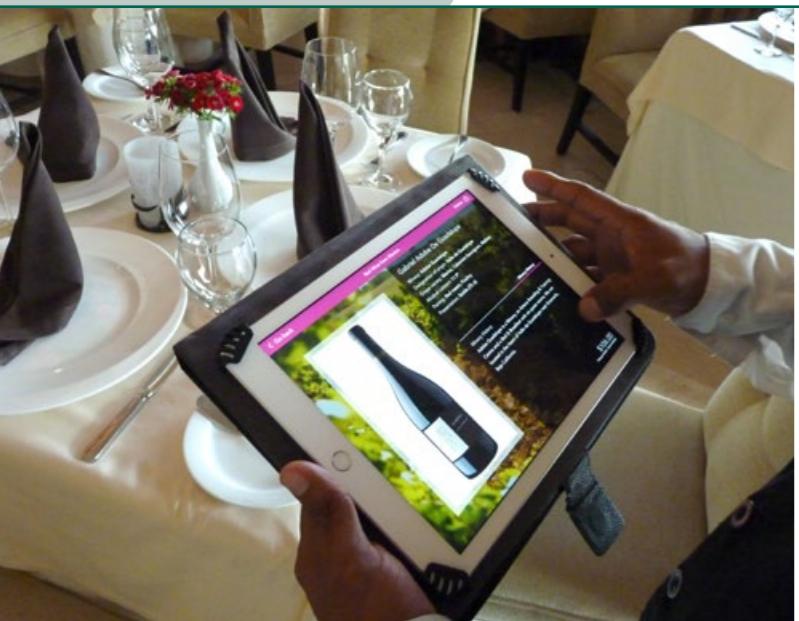
Hay cosas que no podemos dejar pasar por alto y una de ellas es el ahorro de energía. En algunas ocasiones realizamos inconscientemente actividades que al parecer serian normales.

Debemos eliminar los malos hábitos que existen en las diferentes áreas, como el dejar encendidos equipos en horarios fuera de operación.

Por otro lado debemos pensar en eliminar todo aquel equipo innecesario que solo ocupa espacio en las instalaciones y nos genera un gasto (*Refrigeradores, estufas, etc.*)

Es importante que controles todos tus gastos de suministro (luz, agua y gas) con conciencia: no dejes los grifos abiertos, apaga las luces que no se utilizan y cierra el gas siempre que no se utilice.





4 APUESTA POR LAS VENTAS Y PUBLICIDAD DIGITAL.

La publicidad tradicional del tipo periódico, radio, folletos, etc., es muy cara. Además, este tipo de publicidad es muy poco medible y, por lo tanto, muy poco mejorable.

La publicidad digital a través de las redes sociales, campañas de email marketing o geolocalización en Google, te permiten dirigirte a tu público objetivo por un presupuesto muy inferior al que tendrías que invertir en publicidad tradicional.

Desde el punto de vista de las ventas, el uso de la tecnología nos da un ahorro significativo, claro ejemplo los menús digitalizados con el uso de tabletas electrónicas, esto nos reduce el consumo enorme en papel e impresiones.



5 LIMITA EL TAMAÑO DE LAS RACIONES NO DESPERDICES COMIDA.

El cliente de hoy valora más la calidad que la cantidad.

El tamaño de las porciones que sirves, además, va estrechamente ligado al costo de tu plato.

Así que, al controlar el tamaño, controlas el costo.



6 NEGOCIA CON TUS PROVEEDORES PARA ASEGURAR PRECIOS AJUSTADOS

Si un proveedor actual no puede mejorar los precios, encuentra otro que pueda.

Esa decisión va a doler, sobre todo si se lleva tiempo con él o ella, pero si se quiere mejorar en beneficios, no se tendrá más remedio.

Si no se llega a un acuerdo, que no quiepa duda que cerrarás ese trato con otro proveedor que esté preparado a ofrecerte los precios que para ti van a representar una mejora importante de tus beneficios.



7 ATENTO AL INVENTARIO!

Tener siempre el control de tu producto y tener un inventario totalmente actualizado podrá ahorrarnos bastantes desperdicios.

Es enorme la cantidad de dinero que se desperdicia en un restaurante por no tener un control exhaustivo de las fechas de caducidad de un producto.

Asegúrate que los productos que entran en primer lugar sean los primeros en salir.



Etiqueta los alimentos que se han abierto con la fecha en la que se abrieron y la fecha de caducidad si la tienen.

Si se acerca esa fecha, hay que inventar y promocionar un plato con los ingredientes que están a punto de vencer.

APROVECHAR Y SORPRENDER

POR: JAVIER MANTECÓN,
GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

Cuando los turistas visitan el Caribe Mexicano, esperan encontrar variedad de frutas sabores y texturas tanto en bebidas como en Alimentos. Debido a que el nivel de exigencia es mayor y la sociedad ha cambiado mucho, los turistas rechazan con mayor frecuencia los productos prefabricados que contienen azúcar añadida, químicos y/o saborizantes artificiales. Sin mencionar diversas dietas y preferencias alimenticias que cada día son más específicas y a veces hasta limitantes.

Es entonces donde surge la pregunta: ¿por qué no usar esto a nuestro favor?

Es normal que lo primero que pensemos es que es imposible costear jugos saludables con ingredientes costos como Miel de Agave, Arándanos, Linaza entre otros.

Pero el secreto está en usar los ingredientes de uso común pero ofreciéndolos de una manera atractiva y divertida. Cada día en la cocina se produce una cantidad considerable de sobrantes de frutas y verduras que a la hora del corte por su imagen visual o tamaño normalmente se desecharían pero que son 100% seguros para su consumo.



A continuación, les mostramos 5 ejemplos de jugos saludables que son realizados con este tipo de ingredientes sin aumentar el costo y presentados en una manera atractiva.

1) THE SAILOR:

¿Cansado? Inyecta energía a tu día con un jugo a base de naranjas, espinaca y manzana. La vitamina C de la naranja te dará energía y ayudará a tu cuerpo a absorber el hierro de la espinaca. La manzana aporta dulzura y fibra.

2) CARIBBEAN SMOOTHIE:

Las fresas están repletas de antioxidantes. Agregamos trozos de piña local y banano del Caribe Mexicano y tenemos un delicioso jugo rico en vitamina C y potasio que previene la presión alta.

3) PERFECT TAN:

Si nunca has probado el jugo de zanahorias fresco, este es el momento, te sorprenderá su dulzura. Agregamos jugo de naranja y jengibre, rico en Vitamina A, K y C, las cuales mantienen tu piel cuidada de los rayos del sol Cozumeleño, además, son excelentes para la vista.

4) VEGGIE MARY:

Nuestra versión hecha en casa del Bloody Mary. Apio, pepino y ajo acompañarán en esta saludable combinación que te ayudarán si tuviste una divertida noche.

5) PACEMAKER:

Cuando hablamos de purificar la sangre, pocos vegetales tienen el poder del Betabel y el perejil juntos. Le agregamos un trozo de zanahoria y jengibre para aportar más nutrientes que mejoran la circulación sanguínea. Combinación rica en antioxidantes y vitamina C.





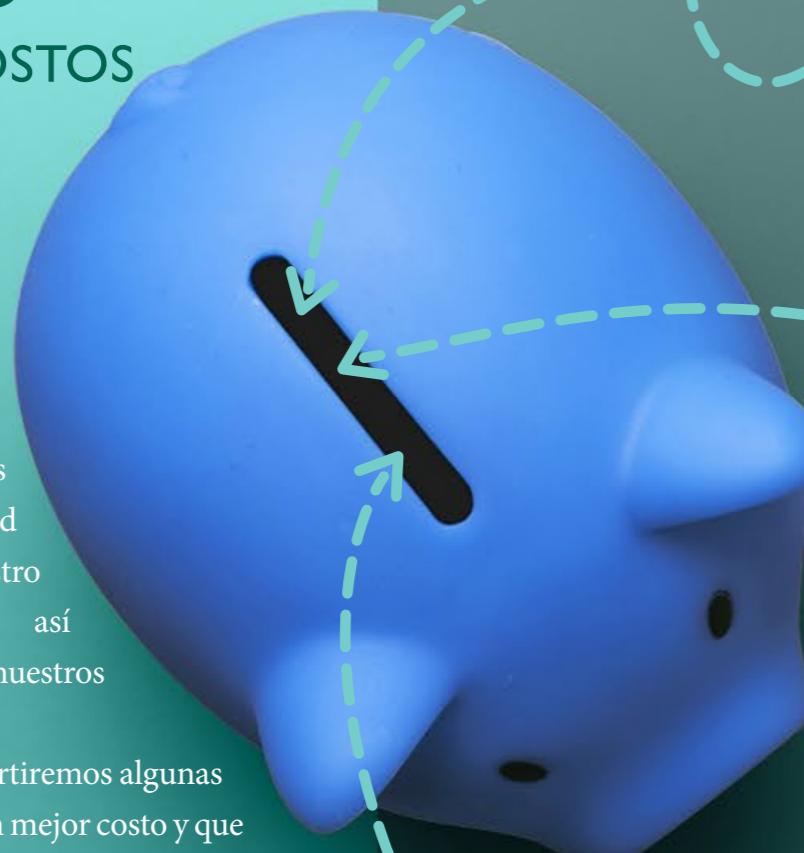
PRÁCTICAS PARA REDUCIR GASTOS Y MEJORAR COSTOS

En el Secrets The Vine nos preocupamos por la calidad en el servicio con nuestro huésped interno, externo así como en el cuidado de nuestros costos.

En la siguiente nota, compartiremos algunas acciones que representan un mejor costo y que al mismo tiempo refleja un beneficio directo a nuestro GOP.

Dentro de la **división de alimentos y bebidas** realizamos diversas prácticas que impactan de manera directa a reducir los gastos y mejorar el costo.

En el departamento de In Room Dining se reciclan muchos elementos mismos que no afectan el estándar de servicio, ni en la presentación de éste. Es importante recalcar que dentro de dicho departamento el gasto es de gran importancia para nuestro costo y presupuesto.



Algunos de los productos que se reciclan son: frascos de Cátup, mayonesa, mostaza, mermeladas y mieles todo esto en presentaciones individuales porción que tienen un costo alto, pero al no romperse el sello se reciclan y regresando a la operación.

La fruta entera o de mano que se produce para el montaje de amenidades VIP 1, 2 y 3 de igual manera la que está en óptimas condiciones se recicla para la elaboración de mermeladas. Es importante mencionar que algunos suministros no sufren daños y es posible en la mayoría de los casos de reciclarlos como la tarjeta de retiro de mikes, blondas con logo y descorchadores.



Dentro del **departamento de bares** hay un entrenamiento constante a nuestros cantineros para la elaboración de cocteles en base de un recetario que cumple con las exigencias de nuestros huéspedes y utilizando siempre el uso del jigger o dosificador que permite y garantiza la preparación con las cantidades exactas evitando la merma y mantener la calidad en todo momento de la preparación de los cocteles y finalmente la concientización del personal y de los huéspedes del uso del popote que definitivamente impacta de manera positiva la contaminación de los mares y el costo de la división.

Dentro de la parte **administrativa**, el equipo de supervisión utiliza al máximo el uso del teléfono celular para compartir formatos informativo y de seguimiento para evitar al máximo la impresión de documentos y siempre en blanco y negro, así como el reciclaje de hojas blancas y evitar impresiones a color.



OPCIONES GASTRONÓMICAS PERSONALIZADAS



En nuestro departamento de Alimentos y Bebidas, como parte de nuestros objetivos nos enfocamos en reducir los gastos, aumentando de esta manera la Utilidad Bruta de Operación (GOP) para quedar en los márgenes pautados. De hecho, una de las estrategias que usamos para ese fin, es a través de nuestro Gerente de Alimentos y Bebidas, Sr. Manuel Mota, y Chef Ejecutivo, Sr. Giovanni Astronomo, en la creación de opciones gastronómicas personalizadas. Nuestros gerentes, expertos en gastronomía internacional, se apoderan de la preparación de un set menú especial diario, cenas románticas y maridajes



que nuestros mayordomos y demás colaboradores ofrecen a nuestros huéspedes acomodando así sus exigencias.

Para estos eventos, utilizamos géneros de la misma provisión diaria, creando así un plato especial a diario con toda su experiencia y estilo. Esta diversificación en nuestra cocina gourmet brinda un sinfín de opciones orientadas a las preferencias de nuestros huéspedes, particularmente para aquellos que vienen por largas estadías.

De igual forma, estas medidas nos han permitido generar impacto en los resultados de nuestros Ingresos No Paquete, esto sin alterar el presupuesto diario que nuestro Chef Ejecutivo distribuye de la siguiente manera.

“...brinda un sinfín de opciones orientadas a las preferencias de nuestros huéspedes, particularmente para aquellos que vienen por largas estadías.”



Carnicería	48%
Restaurante Índigo	4%
Restaurante Amaya	6%
Restaurante Piragua	6%
Restaurante Olena	4%
Coco Café y Pastelería	4%
Cargos Directos	28%
(Embutidos, Lácteos, Frutas y Vegetales, compras externas)	

Esta práctica nos ayuda a aumentar los Ingresos No Paquete, permitiéndonos también hacer frente a nuestros compromisos con el costo diario, obteniendo así un margen aún más amplio con la venta de estas cenas especiales.

Nuestros huéspedes no solo quedan maravillados por estas suculentas cenas, que les resultan de una interesante relación calidad/precio, sino que también sienten el toque personalizado diseñado por el Chef Ejecutivo, quien en conjunto con el Sommelier ofrecen el maridaje perfecto. De esta fusión nace una experiencia gastronómica única para el huésped, y una buena práctica económica para nuestro GOP.





MENOS ES MÁS...

Desde Breathless Riviera Cancun les queremos compartir ideas de montaje de algunos de nuestros centros de consumo, las cuales están fundamentadas en conceptos de actualidad, ahorro en compra de loza y por último funcionalidad a la hora de servicio dando un concepto de lujo casual al estilo Breathless.

Nosotros hemos substituido la tradicional jarra de agua por contenedores de vidrio con cierre hermético, los cuales no solo dan un toque higiénico al poder controlar la apertura y cierre del mismo cada vez que se usan, a su vez es una manera diferente de llevar opciones de jugo a la mesa del comensal, llevando en cada mano una opción diferente sin el uso de la charola de servicio.



A su vez el montaje de nuestra taza para café en la mesa no lleva un plato base y lleva la cuchara al interior de la taza, hemos optado por usar tazas de cristal para darle un look fresco y moderno.



Como plato de Fruta en el restaurante Kibbeh, restaurante exclusivo para huéspedes Xhale, cambiamos uno de nuestros platos de loza por una cascara de coco montada sobre un ramekin azul, este ha sido uno de los montajes mas apreciados por nuestros huéspedes.





STAR-GAZING

Últimamente en nuestro bello hotel de Panamá nos hemos dedicado a innovar. Mas sin embargo nos hemos olvidado de lo bella que es nuestra naturaleza y que también podemos contar con ella para combinarla junto a nuestras ideas, así logrando grandes y vistosos montajes.

En esta ocasión nos dimos a la tarea de combinar el bellísimo y encantador cielo estrellado panameño, aunado las luces de los barcos que se encuentran formados esperando su turno para pasar por el majestuoso canal.

Trabajando en equipo con diversos departamentos, partiendo de la idea principal que nuestros huéspedes tengan una experiencia diferente a los tradicionales postres de los restaurantes, invitándolos a disfrutar de nuestro Stargazing en donde el departamento de mantenimiento puso en práctica sus habilidades para crear unas carretas y dados con madera



“...gran aceptación entre los diferentes grupos que visitan nuestro bello hotel, generando ingresos no paquete...”



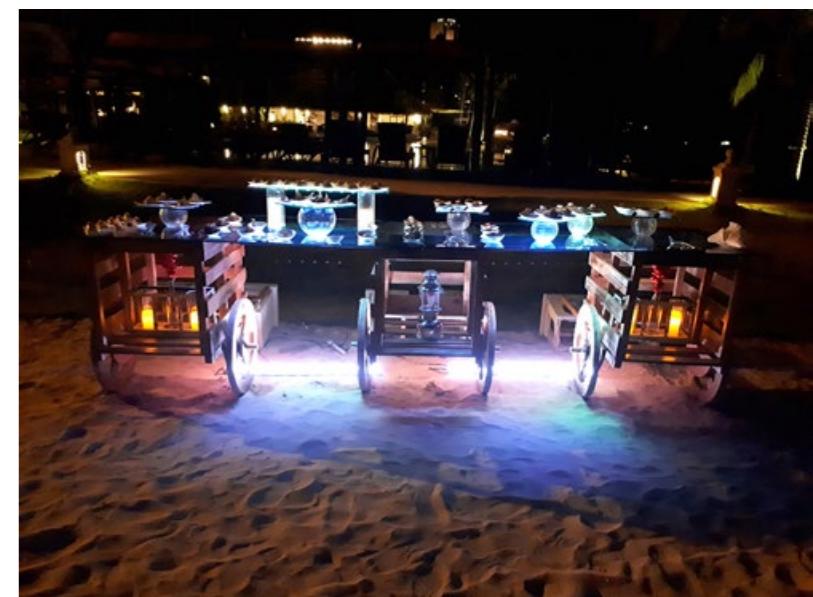
reciclada para lograr un set up diferente en donde nuestro Chef pastelero se dio a la tarea de combinar su creatividad, imaginación y experiencia logrando una excelente combinación de sabores, por otro lado el equipo de bares mostro de su creatividad incorporando una área de digestivos y una más de cafés flambeados.

Por su parte el departamento de entretenimiento armonizo, el evento con una noche de Saxofón a la luz de las estrellas.

Hoy en día dicho montaje se incorporó como una opción de venta en nuestro diverso kit de banquetes, teniendo gran aceptación entre los diferentes grupos que visitan nuestro bello hotel, generando ingresos no paquete, se ofrece como una opción en donde después de ingerir sus alimentos puedan pasar a degustar en otra diferente área de un rico y suculento postre, armonizado con un



digestivo o un exuberante café flambeado al ritmo de la música de jazz con una fogata en el centro, en donde pueden observar con el ritmo de la música nuestro bellísimo tránsito de barcos iluminado de nuestras fantásticas e irremplazables estrellas.





MONTAJES ESPECIALES PARA FECHAS ESPECIALES

POR: DIEGO PÉREZ,
GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

En esta ocasión enfocamos nuestra atención en uno de los días festivos más populares, el día de San Valentín; el día del Amor y la Amistad. Por tal motivo, el equipo completo de Alimentos y Bebidas se reunió para la crear una lluvia de ideas respecto a la forma en que se celebraría. Varias sugerencias fueron hacer un montaje en la playa, pero debido a que en los últimos años se realizaba en esa locación, esta vez tendríamos

“...esta vez tendríamos que pensar en algo fuera de lo común por tanto fue así como se llegó a la idea de hacer el evento en la alberca”



que pensar en algo fuera de lo común por tanto fue así como se llegó a la idea de hacer el evento en la alberca y así la chispa surgió. Considerando que la alberca es profunda y complicaría un poco colocar el montaje de mesas. Se decidió hacerlo en el chapoteadero.

Luego de preparar toda la logística y la oportunidad única de realizar un evento en el chapoteadero. Se buscó la forma de distribuir adecuadamente tres zonas de mesas para los comensales, pero aun así, no convencía mucho la idea, por lo que se decidió por incluir balinesas en el chapoteadero. Al inicio parecía una idea muy loca, pero poco a poco las piezas se fueron acomodando.

Para poder realizar el evento se requería rentar plataformas para poder introducir las camas balinesas en el chapoteadero y poder subir las mesas en ellas. El hacer este montaje implicaba realizar una inversión para la renta de soportes de metal con un valor aproximado de \$ 30,000.00 pesos. Debido a que era un gasto muy alto, se decidió hacer uso de



los recursos con los que se cuenta en casa y fue así como surgió la idea de utilizar barriles de cerveza como polines de soporte para las balinesas. Al final el evento fue del completo agrado de los huéspedes y lo mejor es que arrojó una ganancia de \$3,500 por compra de vinos en esta cena.

Con este montaje se demuestra que la creatividad y en trabajo en equipo cuenta mucho para poder tener buenos resultados y que podemos explotar todos los recursos a nuestro alcance sin tener hacer una gran inversión obteniendo buenos ingresos. Definitivamente esta Idea servirá sin duda para futuros eventos.



**IDEAS Y MONTAJES CREATIVOS
LA VERDADERA
BELLEZA RESIDE
EN LA SENCILLEZ.**



En la actualidad, uno de los mayores retos al que nos enfrentamos es la búsqueda de elementos diferenciadores a través del uso eficiente y responsable de nuestros recursos.

En el mundo oriental, existe una línea de pensamiento que rehúye de lo complejo y sofisticado, ya que en muchas ocasiones nos impide disfrutar de la belleza que tenemos a nuestro alrededor.

Dentro de esta filosofía, hemos diseñado un concepto donde buscamos una mayor frescura en nuestros montajes a través del uso de componentes naturales.

Usando como tope tablones de madera bruta y de base recortes de madera; hemos fabricado unas mesas muy versátiles que nos permiten realizar diferentes tipos de montajes usando los mismos componentes.



Su fácil manejo reduce el espacio de almacenamiento, facilita el transporte y reduce los riesgos de lesión de nuestros compañeros.

Siguiendo la misma tendencia, diseñamos un bar móvil fabricado con palés reciclados y cajas de vino que recibimos a través de los pedidos ordinarios. El uso de las pizarras, nos permite la posibilidad de personalizar cada evento desde la celebración de un cumpleaños hasta un grupo de incentivos.



IDEAS DE MONTAJES CREATIVO

Dándole continuidad al proyecto del jardín botánico, Wayak Garden, nuestro equipo de Bares y Stewards, se dio a la tarea de implementar un montaje totalmente creativo y alusivo, causando euforia en nuestros huéspedes.

Usando el entorno natural y aprovechando cada uno de nuestros recursos, damos ese toque fresco, único y natural. Este creativo montaje se realiza dentro de nuestras cenas temáticas para el atractivo de cada uno de nuestros huéspedes que disfrutan de una cena totalmente prehispánica y exuberante, logrando armonizar el jardín con nuestro bar.

Hemos implementado algunos elementos en el montaje, enriqueciendo aún más la experiencia, en cuanto a la imagen de este concepto buscamos ir hacia lo que tiene que ver con el lugar. Utilizando madera rustica con estilo único, además de algunos elementos naturales que dan la sensación de que la naturaleza forma parte del entorno que nos rodea.

Este espacio se ha ganado la aceptación de nuestros huéspedes, ya que forma parte esencial de la toma de fotos de quienes nos visitan.



Y COMO DICEN LO MEJOR VIENE AL ULTIMO,

Nuestro grandioso equipo de Cocina junto con el Chef Ejecutivo, Rosendo Corona, impactaron con la presentación exclusiva de un montaje realmente creativo y trendy, realizándolo en una de las habitaciones de nuestro resort.

Comenzando con la presentación de la reacción hecha con el hielo seco o nieve carbónica de dióxido

de carbono (CO₂) en estado sólido. Con agua caliente esta se sublima creando una capa de neblina sin dejar residuos de humedad.

Este montaje, presentación y creatividad de variedad de postres, petit fours, fresas con chocolate, pay de limón y mousse de chocolate, todo esto realizado y presentado al momento sobre la barra de bienvenida, durante la cena realizada para un grupo de visita de inspección, siendo nuestro G.M. Leonardo Morado el anfitrión.

Cada uno de nuestros postres fueron debidamente seleccionados para el deleite de nuestros invitados, haciendo aún más creativos e innovadores a la vista de ellos, generando un gran impacto en la finalización de su cena.





APROVECHANDO ESPACIOS Y CONVERTIRLOS EN LOCACIONES REDITUABLES

POR: FRANCISCO SOLÓRZANO, GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

En Dreams Tulum Estamos convencidos que no es necesario crear espacios nuevos ni hacer grandes construcciones o remodelaciones que afectaran aunque sea de manera temporal la tranquilidad de nuestros huéspedes ni la imagen de nuestro hotel con el fin de ofrecer nuevas locaciones y diversidad de opciones en cuanto las actividades que se pueden realizar en el complejo.

Basta un poco de creatividad, un poco más de ganas y mucho de trabajo en equipo para poder optimizar lo que ya se tiene y mejorar cada día nuestro bello resort.



Un ejemplo de esto es la terraza Sunset que se habilitó hace un par de meses donde lo único que se hizo fue aprovechar el techo del restaurante Sea Side, ya que al estar ubicado en un área estratégica, posee una vista privilegiada de la playa. Esta nueva terraza se acondicionó con una barra y decoración para hacer de este techo sin uso, un lugar multifuncional que ha dado muchos beneficios, por ejemplo:

- Es una opción más para realizar eventos, con mucha popularidad especialmente para grupos de bodas, tanto ceremonias, como cocteles y recepciones.
- También se ha utilizado como locación para cenas especiales como año nuevo, San Valentín, Cenas maridaje, las cuales han provocado un buen ingreso no paquete en venta de vinos.
- Desde que se puso en operación, se implementaron las Full Moon Parties, con mucha aceptación por parte de los huéspedes.
- El restaurant Seaside se ha visto beneficiado para tener más mesas especiales. De la misma forma, el equipo de concierge cuenta con una locación más para ofrecer en la venta de cenas románticas.
- El Sommelier de la casa implementó un tequila tasting a cielo abierto.
- Durante el día se utiliza también como zona lounge VIP donde se montan camastros para huéspedes que pagan por una zona más exclusiva. Toda lo anterior nos demuestra que este lugar puede ser tan útil y tan redituable como queramos que sea y si en nuestros hoteles tenemos un lugar que se está “desperdiendo” es solamente porque así lo queremos.



PICNIC ROMÁNTICO EN LA PLAYA

El picnic viene de la cultura francesa y en español se refiere a una comida campestre o al aire libre. En sus inicios se realizaba solo en los campos y la filosofía era que cada invitado aportaba algún bocadillo y disfrutaban de la comida al aire libre. Aunque los picnics son muy conocidos, hoy en día no es tan común ver la realización de esta actividad tan especial.

Enfocados en implementar una actividad poco común en la vida cotidiana de nuestros huéspedes, el equipo de Secrets Cap Cana ha creado un espacio romántico con un ambiente fresco, acogedor y desigual con nuestro Picnic Romántico en la playa. La comida es importante y debe ser deleite de ambos, es por esto que tenemos un amplio

menú donde se puede sorprender a cada pareja preparando algo diferente. Además, un champagne o un buen vino no puede faltar al hacer este tipo de picnic para así disfrutar. Hay que tener en mente que, si la comida es importante, la experiencia es más importante aún.

El enfoque de este picnic no es solo degustar el plato más elaborado, pero si disfrutar y crear momentos especiales junto a sus parejas ya que pueda que no tengan la oportunidad de repetirlo en otra ocasión. El horario de nuestro picnic romántico dependerá de la solicitud de nuestros huéspedes ya que en cuanto a eso somos muy flexibles pueden ser durante la mañana, atardecer o noche.



Todo eso con la única meta de que nuestros huéspedes disfruten de un innovador Picnic.

POR FELIX PILIER

Recuerda expresar tus sentimientos y hacerle saber a la otra persona cuanto la quieras. Un lindo detalle sería llegar con un regalo. Este puede ser algo físico como un accesorio o algo diferente como un poema o canción.





TÚNEL DE AMOR

Secrets Wild Orchid and Secrets St. James Resort and Spa, Montego Bay, Jamaica, el lujo ilimitado es más que una frase, es nuestro compromiso de redefinir la experiencia del “todo incluido” cumpliendo todos los deseos de los huéspedes y superando sus expectativas en cualquier momento del día; 14 de Febrero, día de San Valentín, no es una excepción. El Día de San Valentín es reconocido como una importante celebración cultural, religiosa y comercial de romance y amor en muchas regiones del mundo, aunque no es un día festivo en ningún país en Secret Resorts & Spa's Hacemos todo lo posible y preparamos meticulosamente una experiencia memorable para nuestros huéspedes. Las celebraciones comienzan a primera hora de la mañana y se realizan a lo largo del día con varias actividades que involucran tanto a los empleados como a los invitados.



Con la ayuda del Equipo de Entretenimiento, la entrada de World Café se transforma en una especie de Túnel de Amor en el que invitamos a nuestros huéspedes a posar y exhibir sus imágenes frente a nuestro marco con forma de Corazón. También hay una pared de Hearth, donde “enamorados” pueden disfrutar de sesiones de fotos antes del desayuno. La música en vivo mejora la atmósfera y la experiencia de bienvenida al tocar canciones de amor con piano y violín clásico. Nuestros fotógrafos profesionales toman miles de fotos de invitados felices y “enamorados” que también recurren a las redes sociales para mostrar sus sentimientos mutuos, eso hace que se genere mucho material de marketing orgánico para el hotel.

Champaña Mimosa y Bloody Mary fluyen con mucho huéspedes atravesando nuestras estaciones de desayuno especialmente decoradas, mientras que dentro del restaurante muchos platos y pasteles se ajustan en forma de corazón y se sirven de vivo color rojo que es sinónimo de amor en todo el mundo.

En el transcurso del día, las parejas pueden tomar cartas personalizadas y cartas de amor para enviar a sus media naranja y los invitados se lucen para mostrar lo románticas que son con sus parejas. Por último, en la cena, miembros de nuestro equipo de encargados salen a ayudar a nuestros anfitriones dándole bienvenida y entregando rosas rojas a todos mientras disfrutan de nuestro menú de San Valentín creado especialmente por nuestro equipo culinario, que lleva puesto para la ocasión, un uniforme de cocinero rojo brillante.

Celebración muy fantástica !



APROVECHANDO LO PRODUCIDO EN EL BOSQUE

PARA CREAR MONTAJES
VANGUARDISTAS CON
MATERIAL RECICLADO



Después de haber recibido nuestra certificación de Rainforest, hemos inyectado a nuestra operación del día a día en Sunscape Puerto Plata Resort & Spa, el ADN de crear recursos que ayuden a nuestro aporte a la sostenibilidad medio ambiental.

Es por esto que después de ir identificando mejoras en nuestros montajes en el área VIP de Sun Club, fue creado un stand, para dar a nuestros huéspedes una presentación que muestre cada detalle con un toque personalizado, donde orgullosamente cada miembro del Equipo, tanto los que producen lo que se va a montar como los que lo ejecutan para la experiencia final de nuestros huéspedes.

Con la participación del Equipo de Mantenimiento y Alimentos y Bebidas, hemos creado un stand con 2'3" pies de altura 1'5" pies de ancho, el cual es utilizado, para el display de las diferentes variedades de postres y panes que exhibimos, creando una presentación vanguardista muy bien acogida por nuestros huéspedes de esta importante área.

Esto viene a impactar positivamente en el costo de equipo operacional de frágil manejo, evitando su necesidad de uso, minimizando la merma por roturas, lo que viene a ayudar en el plan de acción de reducción de gastos, como también nos impacta en una importante mejora para la presentación de esta área mostrando nuestro compromiso de satisfacción y alcanzar las expectativas de nuestros huéspedes.



En Secrets Maroma Beach seguimos con la filosofía de innovar y encontrar la manera de aumentar el ingreso no paquete del departamento de AyB,

A pesar de ser la venta de vino nuestra herramienta básica, es necesario reinventarnos en cada evento u oportunidad para buscar darle el valor agregado a la experiencia del vino y que no solo sea una simple venta de botella.

Por nombrar algunas tareas cotidianas en la venta del vino que dan ese valor agregado como el ofrecer

un mini plato de quesos, la venta de promociones a través de Room Service, el up-grade de champagne en grupos y ceremonias de bodas, o el servicio de las frutas congeladas para el champagne en la playa y alberca, adicionalmente tenemos el objetivo de crearle esa necesidad a nuestro huésped para promover e impulsar dicha venta como pueden ser montajes especiales en eventos clave como lo son las noches tema, el 4 de julio, superbowl, thanksgiving, los Oscars, así como en eventos deportivos y otros.

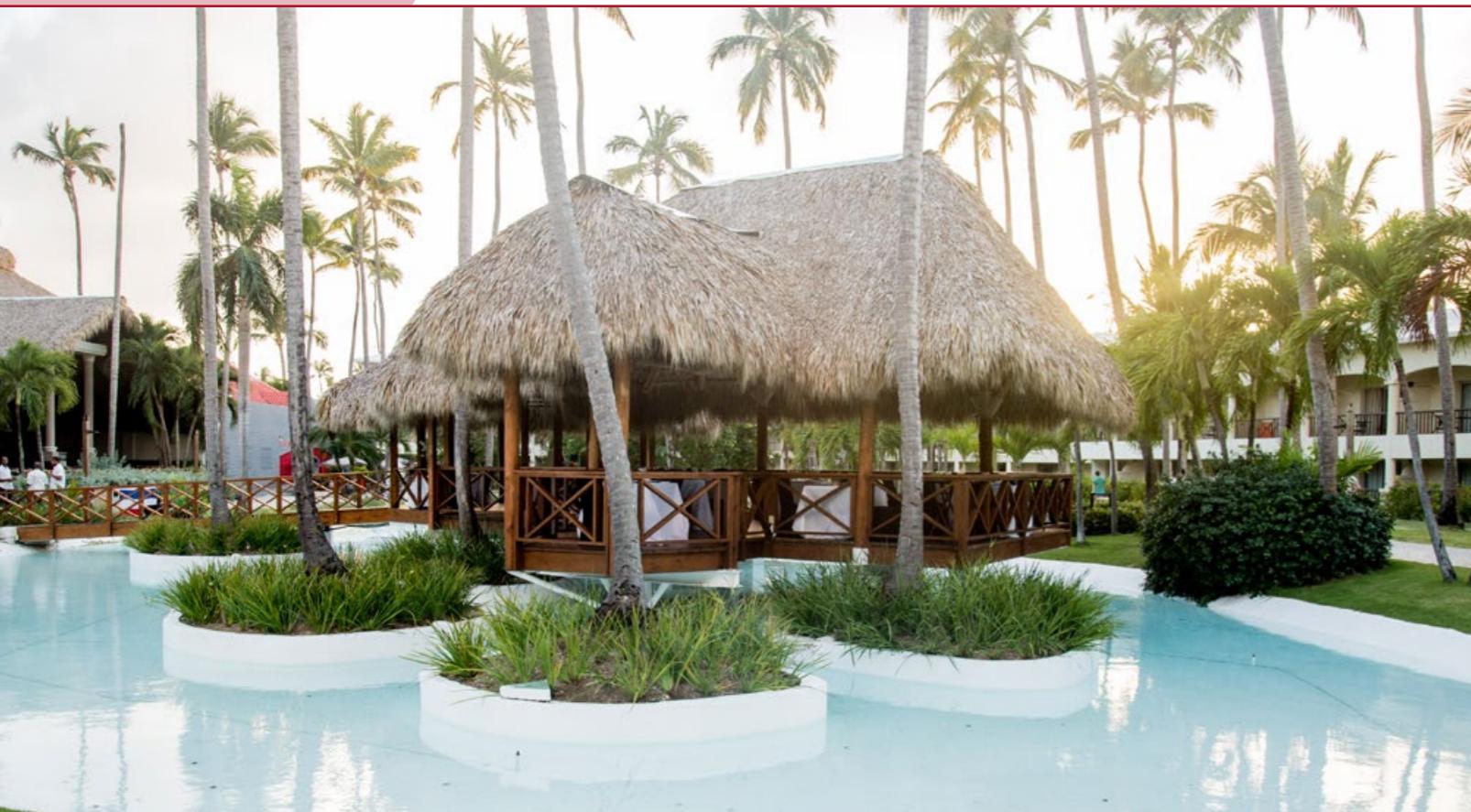


Cabe mencionar que se ofrece una promoción conjunta con el SPA, ofreciendo certificados de masajes con la compra de algún paquete de vino para estos eventos especiales y así también apoyamos a otros departamentos en el logro de sus presupuestos.

“...es necesario reinventarnos en cada evento u oportunidad para buscar darle el valor agregado a la experiencia del vino”



Como un ejemplo de crearle esa necesidad al huésped tenemos las mesas enterradas junto al mar para cenas románticas o para eventos deportivos como lo fue el superbowl en donde cada mesa cuenta con una sala enterrada en arena y su propia pantalla de 65 pulgadas, todo esto como plus en la compra de una botella Premium de nuestros vinos previamente seleccionados por nuestro Sommelier, dando en este evento ingresos netos por usd \$8,500.00



DE UN LUGAR ESTÉRIL A UNA MINA DE ORO

En Sunscape Bávaro & Dominican Beach Punta Cana con la intención de innovar y dar más opciones a nuestros huéspedes para crear experiencias inolvidables, sin olvidar la importancia de cumplir un objetivo a nivel de Ingreso No Paquete en presupuesto; hemos integrado a nuestra lista de opciones gastronómicas el Restaurante El Lago.



LA IDEA

A lo que hemos llamado el Restaurante El Lago es originalmente un gazebo de bodas, lugar poco concurrido dado a que las novias prefieren sus bodas en la playa como primera opción. La iniciativa surge después de que nuestro Gerente General, recién llegado a esta propiedad, ve el potencial, las bondades, versatilidad de la misma y lo amigable que es para poder implementar este tipo de prácticas donde la gente pueda degustar un menú único y exclusivo mientras goza de recibir un servicio de la más alta calidad. La experiencia se promueve ofreciendo al cliente que compre una botella de vino y a cambio obtiene una cena de cinco tiempos en El Lago. Las opciones del menú han sido cuidadosamente elegidas dando un realce al concepto Unlimited Luxury de Sunscape. El huésped en este acogedor lugar disfruta un ambiente con música en vivo, a la vez que disfruta de una exquisita cena que puede iniciar con una explosión de sabores conjugados, remitidos en una ensalada artesanal y finalizando con un toque mágico y dulce. Hoy en día se incrementa el llamado turismo de lujo y proporcionalmente aumenta el turista que busca exclusividad, distinción, lujo, buen gusto, es por lo que nace este nuevo concepto.

TODO CUENTA

Al momento de crear una experiencia el cuidado a los detalles es fundamental, desde el verde de la jardinería alrededor, el agradable ruido que provocan las fuentes del lago, la iluminación tenue y cálida, la música al volumen perfecto, la cuidadosa forma de montar cada plato y un servicio personalizado. Todo esto se conjuga para ofrecer al cliente una experiencia única durante sus vacaciones.

INGRESO

El precio inicia con U\$39.99 por persona, de ahí en adelante el huésped tiene a elegir el vino de su preferencia. El ingreso se ha duplicado el último mes de manera extraordinaria, tanto así que nos obliga a hacer dos sittings por noche y en ocasiones puntuales es tanta la demanda que tenemos también que montar en el jardín. Funcionamos únicamente previa reserva y es un servicio que ofrecemos los 7 días a la semana. Hemos hecho de un lugar aburrido, triste y prácticamente en desuso, un restaurante que consta de una atmósfera al aire libre llena de estrellas que envuelven al huésped en una velada llena de romanticismo y en el lugar más acogedor del hotel.

*“...donde la gente pueda degustar
un menú único y exclusivo
mientras goza de recibir
un servicio de la más alta
calidad.”*





IDEAS ENFOCADAS AL UP-SELLING DE NUESTROS NO PAQUETES (BODAS, VINOS, CENAS ROMANTICAS)

Como sabemos los establecimientos hoteleros buscan la manera de explotar al máximo sus áreas, Alimentos y Bebidas en conjunto con Bodas y Grupos genera la mayor parte del ingreso extra de una propiedad, aca enumeramos los tips para poder aumentar el ingreso y crear nuevas formas de derrama económica por parte de nuestros huéspedes:



1. CONOCER PERFECTAMENTE EL PRODUCTO QUE SE OFRECE PARA PODER ADAPTARLO AL MERCADO.

- Saber las características específicas de cada tipo de servicio.
- Conocer cuales son los productos que mas beneficios reportan al hotel.
- Detectar que tipo de servicio se adapta mejor a las necesidades de cada huésped.
- Estar al tanto de la disponibilidad del inventario

2. FORMARSE, COMPRENDER Y DESARROLLAR TÉCNICAS DE UP-SELLING

- Presentar los productos como una oportunidad única y por tiempo limitado
- Mencionar tarifas mas caras como punto de referencia
- Utilizar la venta incremental
- Mostrar empatía y comprensión de las necesidades del comprador
- Ganarse la confianza del huésped durante el proceso
- Conocer como responder y hacer sugerencias de alternativas que puedan satisfacer en mayor medida las necesidades del huésped
- Saber hasta que punto presionar el up-selling

3. MESAS DE POSTRES PERSONALIZADAS

- Crear carta de postres especializados de lujo
- Seccionar ingredientes, decoración, presentación, alergias o restricciones, infantil o para adultos

4. PAQUETES DE MOMENTOS WOW PATROCINADOS POR 3EROS

- Generar selección de paquetes para los diferentes tipos de eventos
- Crear catálogos de los servicios a ofrecer

5. ACTIVIDADES ESPECIALES PARA Novios, Ejemplo: Getting ready last night getaway

- Ofrecer servicios extras para la noche previa a la boda
- Organizar sesiones de fotos para los novios y amigos de los novios en la preparación a la boda

6. ENVIOS DE PROPUESTAS Y/O PROPUESTAS ASOCIADAS PASADO UN TIEMPO

- Contactar al huésped ofreciendo algunos productos de upselling complementarios con anticipación a su llegada
- Después de un tiempo enviar propuestas asociadas elegidas estratégicamente en función a la compra previa del usuario

7. PAQUETES DE VINO

- Sugerir botellas en base a los menús de los restaurantes
- Ofrecer paquetes de vino para toda la estancia del huésped a precios preferenciales
- Tener un lugar en el cava reservado para los vinos elegidos por el huésped

8. HOT SALES

- Realizar un calendario de “Grandes Ventas” cada cierto tiempo en base a las celebraciones o días especiales de la principal captación de mercado
- Compartir en redes sociales y utilizar marketing estratégico en los diferentes puntos del hotel

9. TASTING PERSONALIZADOS Y DIFERENTES PARA GRUPOS (tequila, whiskies, vino)

- Contar con el apoyo de proveedores y casas que distribuyen premium brands y vinos para que el impacto en el costo sea menor y se pueda vender como un complemento.
- Programar y promover upselling de sesiones especiales privadas con venta incremental de botellas incluyendo alta repostería o canapés de alta cocina.





KENIA DE LA CRUZ SUPERVISORA DE BARES

Hace 9 nueve años, Kenia fue integrante del equipo de camaristas del departamento de áreas públicas y así fue como inició su proyecto de vida en la industria hotelera.

Al tener dos años en su área de trabajo, un amigo le contó las actividades que desempeñaban en el área de bares y la felicidad que da al huésped disfrutar un delicioso coctel.

Kenya le solicita a su jefe inmediato practicar en el departamento de Alimentos y Bebidas y en un tiempo no mayor a tres meses logró ser Camarera B.

Sabiéndose por el gusto de la coctelería, se esforzó más y a los cuatro meses consiguió ser camarera A. En ese entonces, Héctor, el Jefe de Bares vio el desempeño y la facilidad con la que se desenvolvía y la incursionó como Bartender.

Ella siguió trabajando y asistiendo a cursos y concursos de bartender para superarse día con día. ¡El nuevo Jefe de bares le da la oportunidad de hacer prácticas de Supervisora de bares! Haciendo un entrenamiento y logrando el objetivo en cuatro meses, demostró que puede ser la mejor supervisora de bares.

Es un honor para nosotros compartir el desarrollo profesional de nuestra compañera que con dedicación y esfuerzo, alcanzará sus sueños



ÁNGEL BATISTA ASISTENTE DE CHIEF STEWARD

Ingresó a AMRESORTS en el 2014.

Antes de comenzar a trabajar en nuestro valioso equipo de trabajo, se dedicó a ser jardinero y peluquero en la ciudad de La Romana.

El deseo de ser más en la vida, le hizo conseguir un trabajo donde pudiera superarse y entró como steward durando un año en el buffet; tiempo después, solicitó el puesto de montador de alimentos en la misma área.

Su camino era el correcto, seguía abriendo brecha en su departamento, hasta que, lamentablemente tuvo un accidente vial en el cual duró tres meses sin laborar. En ese momento, su esposa estaba por

dar a luz y la necesidad por mantener un hogar lo hizo regresar lo antes posible y a pesar de su limitante física, siguió con su trabajo de monta.

El desempeño que estaba ejerciendo Ángel le hizo valer ante los ojos del Chief Steward y le dio la oportunidad de hacer prácticas como supervisor, las cuales concluyó en un lapso de tres meses. Él no se rindió y un año después, gracias a su ahínco y perseverancia, alcanza el puesto de Asistente de Chief Steward.

Ángel agradece el apoyo de su familia y compañeros por estos logros en su vida. Seguirá demostrando que puede llegar a ser el mejor Chief Steward de Dreams La Romana.

No cabe duda que la motivación el entrenamiento, y la formación adecuada es la llave que abre puertas y genera oportunidades de crecimiento en beneficio de todos.

Don Félix nació en Nicaragua, emigró a Costa Rica en busca de mejores oportunidades de estudio así profesionales y de vida.

Desde muy joven se enamoró de la hotelería donde empezó a dar sus primeros pasos como ayudante de mesero y luego a mesero. Desde hace 20 años trabaja en hotelería como mesero, bartender y capitán de restaurantes.

Hace casi 3 años empezó su experiencia en Hotel Dreams Las Mareas como mesero, un tiempo después fue ascendido a capitán de restaurantes, posición que ha desempeñado con mucha dedicación, mostrando con el ejemplo que el camino del éxito se hace con trabajo, serio, responsable y disfrutando siempre del

privilegio de servir a huéspedes y ayudarles a tener unas excelentes vacaciones.

Sus expectativas es seguir aprendiendo y buscando la forma de crecer dentro de esta linda empresa.

Don Félix es casado, tiene 7 hijos. Disfruta mucho su familia compartiendo con ellos.

Es aficionado del Barca y ver programas televisivos como deportes y documentales.

En la empresa le vemos como un vivo ejemplo de superación, se le respeta como un buen compañero, confiable, puntual y con deseos de dar lo mejor para todos.



FÉLIX SOTEOLO TRAÑA, CAPITÁN DE RESTAURANTES.

Don Félix nació en Nicaragua, emigró a Costa Rica en busca de mejores oportunidades de estudio así profesionales y de vida.



ESTEBAN CARVAJAL LEÓN CHEF PASTELERO.

Costarricense de nacimiento y formado como profesional al calor de las cocinas en hoteles de cadena como pastelero.



Dice que su formación profesional es empírica pero que se siente muy honrado de haber tenido buenos maestros que le han ayudado a ser el profesional que es hoy.

Don Esteban se integró a la familia Dreams las Mareas a finales del 2016 como Chef pastelero. Con consistencia y trabajo dice él se hace paso y se consigue el éxito en esta profesión que tiene tantas satisfacciones y retos.

Destacamos su esfuerzo y trabajo duro que lleva a cabo diariamente con conocimiento y pasión contagiando compañeros con su actitud ya que es un vivo ejemplo de lo que predica.

En el día a día se ha convertido en un formador que de forma silenciosa enseña en la marcha y con el ejemplo a sus compañeros nuevos y no tan nuevos como hacer el pan de cada día con calidad y de

forma consistente entendiendo que el producto que sus manos hacen con pericia y amor llegara fresco a la mesa del rey de la casa Su Majestad El Cliente.

No por casualidad fue galardonado con el premio al mejor supervisor del año 2017.

En nuestro hotel lo vemos como una persona muy trabajadora que se enorgullece de sus logros profesionales y personales y se esfuerza cada día por ser mejor y por mostrar a sus compañeros como hacer las cosas mejor.

Don Esteban es casado, tiene una hija que es su gran orgullo.

Sus pasatiempos es el futbol, ir a la playa, leer y ver televisión.



ELIDIANA
DIVISIÓN CUARTOS
DEPARTAMENTO DE TELÉFONOS



JOSÉ
ENCARGADO
RESTAURANTE PORTOFINO

En Alimentos y Bebidas creemos en movimiento, dinamismo, aprendizaje a pasos rápidos, trabajo en equipo y crecimiento constante. Somos individuos apasionados enfocados en mirar hacia nuevos horizontes y mantener nuestro departamento y hotel a la vanguardia.

Siempre es un orgullo y placer ver a los miembros de nuestro equipo transformarse en la persona que quieren ser y construir una vida mejor para ellos y sus familias. José y Elidiana son buenos ejemplos de este crecimiento. Elidiana no es solo el orgullo de A&B pero ahora también es un gran elemento para División Cuartos en el departamento de teléfonos.

“Aquellos que no se mueven, no sienten las cadenas que los atan.”

Rosa Luxemburg

Empezó a trabajar con nosotros hace 3 años como Hostess para el Buffet Principal. Día a día sus supervisores notaron su actitud positiva y gran capacidad. A los seis meses la promovieron a un restaurante de especialidad y durante 2 años trabajó en nuestros 6 puntos de servicio, Coco Café y eventos especiales. Probando todo el tiempo destreza en sus responsabilidades y gran compañerismo.

Cuando se presentó la oportunidad aplicó para hacer prácticas en el departamento de teléfonos. En solamente un mes el encargado del área le ofreció un puesto permanente y actualmente ya está aprendiendo como arreglar las fallas técnicas de la PBX para seguir creciendo dentro de su nueva posición.

Por otro lado, José empezó a trabajar con nosotros como mesero del World Café, gracias a sus habilidades y actitud positiva creció rápidamente y fue transferido a los restaurantes de especialidad. Despues de 6 meses logró la posición de capitán y nos comprobó lo que ya sabíamos, su liderazgo de nacimiento. Sus compañeros ya lo respetaban por su profesionalismo, habilidad para las ventas y trato al huésped. Actualmente José está encargado de nuestro restaurante más concurrido y con mejor venta de vinos, Portofino.

Vemos su pasión y empuje en los briefings diarios, siempre llenos de palabras de motivación para su gente, estrategias de venta y conocimiento nuevo para sus compañeros. Estamos orgullosos de ver su desarrollo en Alimentos y Bebidas y esperamos ansiosos saber hasta donde podrán llevarlo sus pasos.

En ambos casos notamos la importancia del liderazgo, capacitación y empoderamiento. Estos tres elementos crean a los futuros líderes de la industria y nos hacen parte de las brillantes carreras de los profesionales del mañana.

En Dreams Palm Beach Punta Cana creemos en crear líderes a través del lema “¡Juntos Podemos!”



FABIOLA GENOVEVA RAIGOSA CRUZ

Originaria de San Luis Potosí. Cursó la Carrera de Administración de Empresas y se especializó en Turismo de Negocios.

Cuando cursaba el último semestre en la Universidad Tecnológica de San Luis Potosí, llegó a Playa del Carmen para realizar sus prácticas profesionales en el hotel Dorado Seaside en el área de Calidad en el Manejo Higiénico de Alimentos.

Su primer trabajo en AMResorts fue en el año 2015 en el hotel Secrets Maroma en la posición de toma órdenes en In Room Dining. Después de 6 meses realizó prácticas de operación para la posición de Capitán de Meseros en el mismo hotel. Asimismo, tuvo la oportunidad de trabajar como Capitán de Banquetes y posteriormente formó parte del Diplomado de Vinos de AMResorts en el año 2016. Al término del diplomado, unos meses más tarde, fue promocionada a la posición de Food & Wine Concierge.

Con tan solo 28 años, en el mes de diciembre del año 2016 ingresó a las filas del hotel Secrets Akumal donde hasta el día de hoy se desempeña como Food & Wine Concierge.

Desde su llegada al hotel, Fabiola colaboró de manera entusiasta en el departamento de In Room Dining como toma órdenes y Capitana y Supervisora de Restaurantes.

De manera simultánea, tomó un diplomado impartido por la Organización Nacional de Sommelier en México (ONSOM) certificándose como Catador y Sommelier y actualmente está cursando el Diplomado de Sommeliers de AMResorts ciclo 2017-2018.



AARÓN GÓNGORA

Nacido en la ciudad de Mérida, Yucatán, a la edad de 18 años decidió incursionar en el mundo de Alimentos y Bebidas, ocupando la posición de garrotero. Ocho meses después fue promocionado para ocupar la posición de mesero. Debido a su entusiasmo y capacidad, después de un año, Aaron fue reconocido por su labor con ascenso a la posición de Capitan de Meseros en el Hotel Bahía Príncipe. Posteriormente y en busca de crecimiento, se integró al equipo del hotel Mayan Palace donde fungió como Capitan durante 8 meses.

En el año de 2009, en su búsqueda de aprendizaje y crecimiento, encontró una oportunidad en el hotel Secrets Maroma como mesero.

A la vuelta de un año lo hicieron Capitan, no sin antes haber formado parte del Restaurante de Carnes Seaside, In Room Dining y Banquetes, demostrando su pasión por lo que hace y la calidad que le imprime a su servicio y formando parte de las certificaciones: "Distintivo T" & "Distintivo H".

En noviembre del 2016 ingresa a Secrets Akumal como mesero del restaurante Oceana. Actualmente ocupa la posición de Capitan de Meseros y realiza prácticas para Gerente de Restaurante, siendo este un movimiento natural, por el excelente trabajo realizado en Cenas Románticas en donde ha mejorado la calidad del servicio, montaje y venta de vinos, así como en noches temas que son las áreas donde ha desempeñado hasta ahora.

POR: DAVID LÓPEZ,
GERENTE RESIDENTE



POR: CARLOS RUDICH,
GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

En Secrets Capri Riviera Cancún ha sido un gran orgullo y ya una tradición en la operación de Alimentos y Bebidas, ser el semillero del desarrollo de varios talentos que hoy en día se encuentran en varios de nuestros hoteles hermanos. Es por ello que los planes de carrera han sido, son y serán el éxito de nuestra gran familia AM Resorts.

Originario de la ahora CDMX, su carrera hotelera comenzó en los hoteles Caracol Village y Park Royal y posteriormente el 4 de abril de 2005 se incorporó a AM Resorts como Cantinero en Dreams Cancún; después de más de siete años de laborar en este hotel tuvo la oportunidad de ser promovido como Supervisor de Bares en la apertura de Secrets The Vine Cancún, estando en el puesto por dos años, y después obtener la promoción como de Jefe de Bares, siendo la misma posición que actualmente desempeña en Secrets Capri, complementado con la proyección de practicar y estar preparado para poder seguir creciendo en su carrera profesional en AM Resorts.

Irwing ya ha realizado prácticas profesionales como Asistente de Alimentos y Bebidas, y actualmente es pieza clave en la operación no solo del departamento que actualmente lidera, sino también en toda el área tanto de restaurantes, Cocina y Stewarding. Sin duda alguna un excelente líder que lleva a cabo los estándares y atributos de nuestra marca, pero sobretodo su liderazgo, atención al detalle y mejora continua son sus cualidades principales.

En esta ocasión queremos hacer un especial reconocimiento por su excelente labor a dos líderes de nuestro equipo, quienes día a día nos demuestran su pasión, dedicación y compromiso.

IRVING SOTO JEFE DE BARES



ARMANDO GARCÍA SOUS CHEF EJECUTIVO

Es originario de Puerto Vallarta, Jalisco, egresado del Instituto Tecnológico Superior de Puerto Vallarta con la Licenciatura en Gastronomía; cuenta con experiencia laboral en el ramo gastronómico y hotelero, desempeñándose durante su desarrollo profesional en varios restaurantes en Puerto Vallarta como Las Palomas, La Luna y el mejor de todos; Coco Tropical, donde tuvo la oportunidad de participar dos veces en el Festival Gourmet Internacional, trabajando a lado de Chefs de clase mundial. Ingresó a AM Resorts hace casi tres años como Chef de Partie en el hotel Secrets Silversands Riviera Cancún, en donde tuvo

la oportunidad de desempeñarse como Sous Chef Jr. para posteriormente ser promovido como Sous Chef Ejecutivo de Secrets Capri Riviera Cancún.

Armando es una pieza clave en la mejora continua de todo el departamento de Alimentos y Bebidas; su dinamismo y su constante reto de mejora continua ha ayudado a todo el equipo para refrescar todos nuestros conceptos gastronómicos. La entrega y determinación de Armando en las labores diarias, así como su pasión por lo que hace lo definen como “Me gusta trabajar en esta empresa, considero que tiene un gran plan de crecimiento personal y laboral, te toman en cuenta en todos los aspectos, a diferencia de otros lugares, aquí no solo somos números y siguiendo la misma línea espero en unos años seguir desarrollándome

en este ambiente, hasta lograr el puesto de Chef Ejecutivo y con el tiempo una gerencia departamental. Entiendo el reto que esto implica y estoy dispuesto a esforzarme día a día hasta lograr que mis familiares se sientan orgullosos de lo que he logrado, siguiendo los pasos de mi ejemplo a seguir, mi abuelo Miguel Torres Rodriguez, QPD.”

En Secrets Capri Riviera Cancún, seguimos cocinando...





LEOPOLDO MANZO JEFE DE BARES

Originario de la Ciudad de México; el señor Leopoldo Manzo adquirió experiencia en hoteles de gran renombre como Sheraton, Marriot, Coral Beach y finalmente Secrets Silversands Riviera Cancún, donde ingresó como capitán de bares.

Posteriormente logró subir al puesto de asistente de bares y debido a su gran capacidad como supervisor fue ascendido como gerente de restaurante. Tras adquirir más experiencia, fue promovido como jefe de bares. Un tiempo después tuvo la oportunidad de desempeñar de manera temporal el puesto de asistente de alimentos y bebidas por 8 meses, realizando un trabajo extraordinario. Es un excelente colaborador con metas claras que busca no sólo la gerencia de alimentos y bebidas sino además una gerencia general.



VLADIMIR DOMÍNGUEZ SOUS-CHEF

Originario de Axochiapan, Morelos. El chef Vladimir ha trabajado en lugares como Dorado Seaside Suites, Azul Sensatori, Le Blanc, Fiesta Americana y Hotel Secrets Silversands Riviera Cancún en donde ingresó en el 2010 como chef de parte de restaurantes de especialidad. Al poco tiempo decidió realizar sus prácticas como sous chef junior, demostrando grandes aptitudes.

Después de un tiempo y tras recibir una excelente oferta laboral, el chef, decidió adquirir más experiencia en diversos hoteles. Unos años después regresa a Secrets Silversands como chef de parte convencido de lograr el puesto de sous chef, meta que alcanza el mismo año de su reingreso en 2016. Hasta la fecha ha logrado mantener un equipo de trabajo estable, enseña a sus colaboradores a ser mejores cada día, siempre es amable y apoya en todo lo posible a la operación. Tras 2 años en la posición, el chef busca lograr un crecimiento laboral a mediano plazo, siempre llevando en la mente que: *“No se trata de ser mejor que otra persona, se trata de ser mejor de lo que eras tú mismo el día anterior”*.

DANIEL TUN, GERENTE DE RESTAURANTE

Originario de la ciudad de Cancun, ha trabajado en hoteles como Moon Palace, Grand Paradise y actualmente hotel Secrets Silversands Riviera Cancún. Debido a su gran constancia y dedicación ha logrado escalar diferentes puestos desde su ingreso en octubre del 2009.

Iniciando como mesero de room service, Daniel siempre se ha caracterizado por brindar un servicio de excelencia. Poco tiempo después logró su primer cambio oficial como capitán de restaurante donde demostró su gran capacidad de liderazgo y aumento exponencialmente el porcentaje de venta de vinos

del centro de consumo destacando su gran talento en la venta no paquete. Debido a esto obtuvo su promoción como gerente de restaurante unos meses después. Su talento generó que se desempeñara como sommelier de nuestra empresa, realizando un muy buen trabajo.

A corto plazo busca posicionarse como asistente de alimentos y bebidas; y no descarta la posibilidad de llegar al puesto de gerencia de AyB. Siempre argumentando que la calidad y el gusto de crear excelentes experiencias a los huéspedes es la parte fundamental del servicio.





ELVIS ROSALIA CHEF OPERATIVO

Elvis se ha destacado por su alto nivel de responsabilidad y compromiso. Tiene 32 años de experiencia en la hotelería, inicio en 1985 como ayudante de cocina y en 1990 fue promovido a la posición de chef de partida.

Desde el 2012 forma parte importante del equipo de Sunscape Curacao, inicio como Senior Sous Chef. Su empeño y dedicación le merecieron ser promovido a la posición de Sous Chef Ejecutivo en el 2014 y en 2017 obtuvo la posición de Chef Operativo, convirtiéndose responsable de toda la operación de la cocina. Es un gran impulsor de que podemos lograr grandes cosas cuando ponemos pasión en lo que hacemos.

Elvis siente una gran pasión en lo que hace, para el cada día es un nuevo reto.

"Trabajar en un hotel todo incluido envuelve mucha dedicación, en estos años he aprendido cada día cosas nuevas y le he enseñado todo lo que se a la nueva generación de cocineros que han pasado por el hotel, esa es mi manera de aportar algo a la comunidad. Me siento muy satisfecho por mis logros y las oportunidades recibidas en la compañía. En el futuro me gustaría poder seguir creciendo y aprendiendo más de lo que es mi pasión, cocinar".

VIVIANCA L WIEL JEFE DE BARES

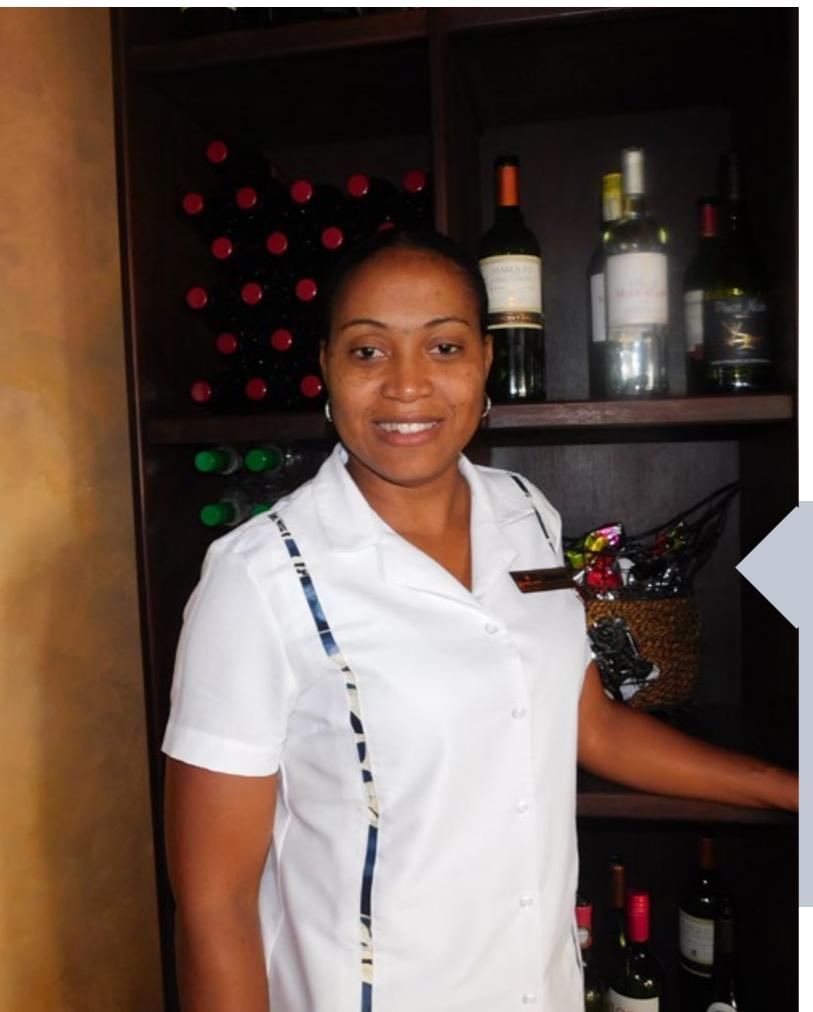
Ingreso en 2005 a la compañía como Bartender después de tres años fue promovida a Supervisora de bares por su desempeño y perseverancia.

En el 2012 se integra al equipo de Sunscape Curacao Resort, Spa & Casino como Supervisora de Bares y por su responsabilidad y gran trabajo fue promovida a Junior Bar Manager. Debido a su compromiso, ganas de crecer y atención a los huéspedes fue promovida en Septiembre 2017 a Jefe de Bares.

Vivianca se caracteriza por ser una persona de retos y de mucha pasión por su trabajo, dando siempre el máximo para lograr la satisfacción de nuestros huéspedes.

FATIMA WHYATT SOUS CHEF

16 años de pertenecer a la compañía, desde el 2002 inicio como cocinera de línea y un año más tarde fue ascendida a cocinera de segunda. En 2005 fue promovida y tuvo la oportunidad de continuar creciendo y llegar a la posición de chef de partida, actualmente tiene 2 años como Sous Chef y ha demostrado en todo momento un excelente desempeño en todas las tareas asignadas, su dedicación, responsabilidad y amabilidad hacen de Fátima una excelente colaboradora que no solo aporta a su departamento y compañeros sino que también a las demás áreas.



"En estos años he alcanzado grandes logros y uno de ellos es haber representado nuestro hotel en el concurso internacional de cocina I am chef en el año 2016 donde obtuve junto a mi compañera el Segundo lugar, lo cual me enorgullece y es una muestra de que cuando se quiere se puede si ponemos toda nuestra pasión en lo que hacemos, en un futuro no muy lejano me veo como una Chef Ejecutiva".

"Todos los días aprendo algo nuevo, no paro hasta lograr mis metas. Junto con mi equipo hacemos todo para lograr nuestros objetivos y seguir avanzando. Cuando me dieron la noticia que fui promovida, con una sonrisa muy grande dije: YES! Gracias mi Dios!! No dejes que nadie te diga que no puedes, si tienes una meta, ve por ella."

LINEAMIENTOS DE LA TRIPLE A

POR: DAVID LÓPEZ,
GERENTE RESIDENTE, SECRETS AKUMAL

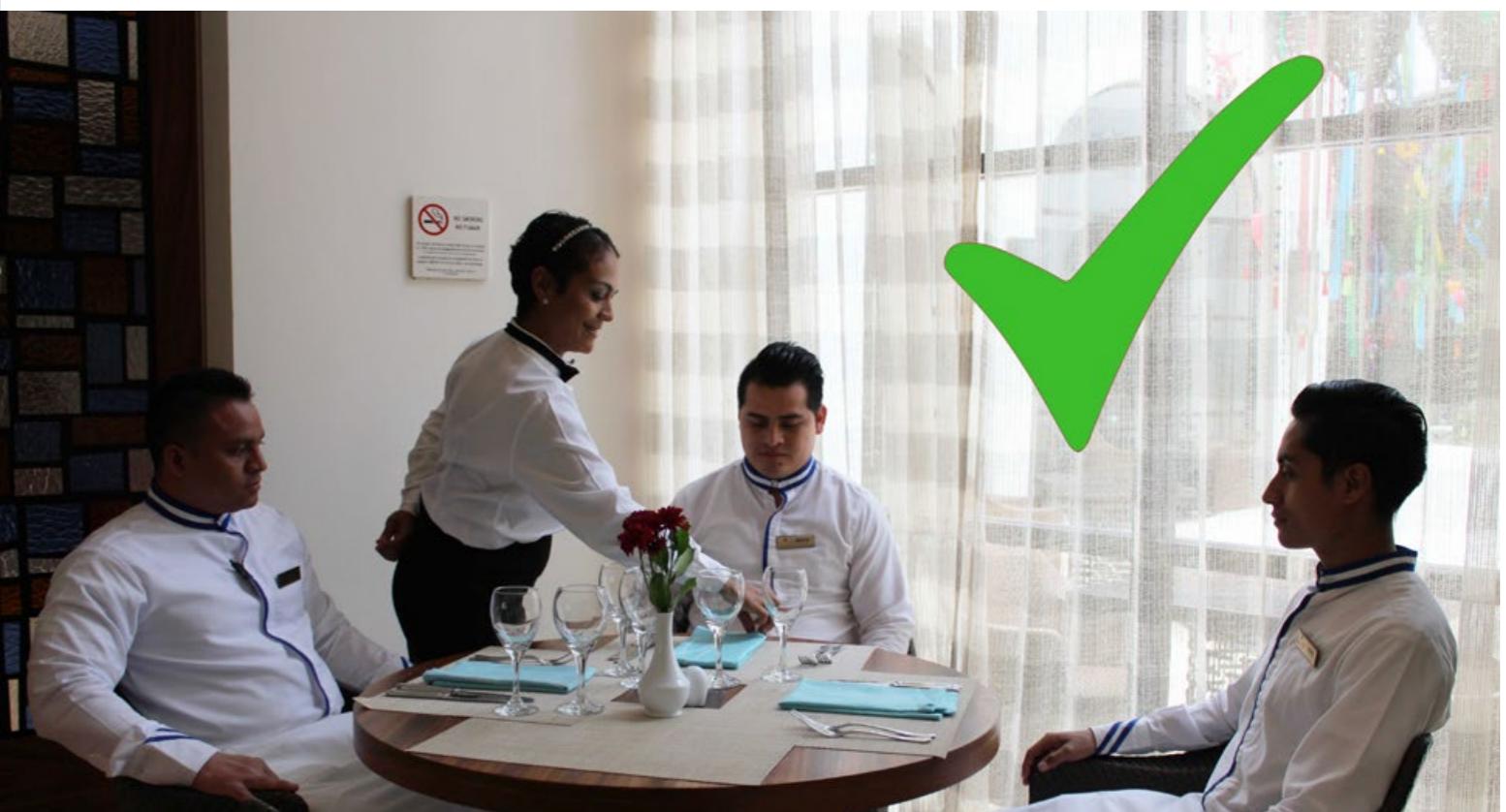


Dentro de los procedimientos de Alimentos y Bebidas respecto al servicio de restaurantes, hay una regla no escrita la cual es. Seguir los lineamientos de la triple AAA con los cuales la mayoría de los hoteles dentro de AMResorts deben de trabajar, con el objetivo de unificar nuestros procedimientos y estándares.

Cuando recibimos a nuestros huéspedes en algún centro de consumo, ya sea para desayuno, comida o cena, nunca debemos de sentar al huésped en una mesa que esté incompleta o que tenga el petit menage para más comensales de los que el huésped solicitó. Para esto debemos de tener siempre una pequeña área de espera dentro de nuestros centros



de consumo que nos ayuden a hacer más placentera la espera del huésped. Si la ocasión lo amerita, a la hora del desayuno se puede ofrecer una taza de café o algún tipo de jugo; durante el lunch y las cenas, se pueden ofrecer toallitas húmedas o alguna bebida refrescante de bienvenida que puede ser desde un espumoso, un vino o algún trago más elaborado.





Salt & Pepper

GRACIAS

RESORT

BREATHLESS CABOS SAN LUCAS
BREATHLESS MONTEGO BAY
BREATHLESS RIVIERA CANCUN
DREAMS DELIGHT PLAYA BONITA PANAMÁ
DREAMS DOMINICUS LA ROMANA
DREAMS HUATULCO
DREAMS LOS CABOS
DREAMS LAS MAREAS
DREAMS LA ROMANA
DREAMS PUERTO AVENTURAS
DREAMS PALM BEACH
DREAMS PUNTA CANA
SECRETS & DREAMS PLAYA MUJERES
DREAMS RIVIERA CANCÚN
DREAMS SANDS CANCÚN
DREAMS TULUM
DREAMS VILLAMAGNA
NOW JADE RIVIERA CANCÚN
NOW SAPPHIRE RIVIERA CANCÚN
SECRETS AURA & SUNSCAPE SABOR COZUMEL
SECRETS AKUMAL RIVIERA MAYA
SECRETS CAP CANA
SECRETS HUATULCO
SECRETS CAPRI RIVIERA CANCÚN
SECRETS MAROMA BEACH
SECRETS PAPAGAYO COSTA RICA
SECRETS PUERTO LOS CABOS
SECRETS VALLARTA BAY & NOW AMBER
SECRETS WILD ORCHID & ST. JAMES MONTEGO BAY
SECRETS SILVERSANDS RIVIERA CANCÚN
SECRETS THE VINE CANCÚN
SUNSCAPE DOMINICAN & BAVARO BEACH
SUNSCAPE SPLASH & COVE MONTEGO BAY
SUNSCAPE CURAÇAO
SUNSCAPE DORADO PACÍFICO IXTAPA
SUNSCAPE PUERTO VALLARTA
SUNSCAPE PUERTO PLATA
ZOETRY AGUA PUNTA CANA
ZOETRY MONTEGO BAY
ZOETRY PARAÍSO DE LA BONITA
ZOETRY VILLA ROLANDI ISLA MUJERES

GERENTE AYB

Pablo Cuauhtemoc Huerta Flores
Roberto Abbagnale
José Carlos Galván Paz
Alejandro Viramontes
Gerzain Macossay
Sergio Calderón Latasa
Eduardo Ayala
Jorge Jiménez Montero
Alejandro Garrido
Cesar Rodrigo Cortes Mejia
Alberto Torres
Edwin Saladin Inoa
Martín Vázquez
Diego Pérez
Noé Muñoz García
Alberto Flores
Luis Omaña
Erick Bismarck Marker Mendoza
Fidel Castañeda
Javier Mantecon
David Lopez Ricardez
Felix Alberto Pilier Guilamo
Alan Arrevillaga Perez
Carlos Rudich
Jorge Zenón Trillo
Javier Mantecón Piña
Lionel Piombino
Juan Chávez
Florian Seifert
Victor Maravilla Rocha
Arturo Delgadillo
Leonardo Pascual Garcia Mendez
Roberto Irrizari Aquino
Aladino Pequero Camacho
Manuel Hernández
Daniel Betancourt
Francisco Rodriguez Disla
Manuel De Jesus Mota Nuñez
Ainsley Lambie
Humberto Fabricio Ruiz Velasquez
Felipe S. Vega Arias

CHEF EJECUTIVO

Jesus Salvador Bucio Solis
Erik Villar Cortez
Mauricio Sosa
Silvio Beltrán Rocha
Antonio Elizalde
Andres Martin Agosto Ugalde
Mario Hernández Olvera
Rafael Cervantes
Jorge Alberto Ku Morales
Mauricio Sosa
Manuel Carayol
Manuel Chávez
Jose Luis Santos Novelo
Rosendo Corona Correa
Felipe Gonzalez Celorio
Julio Cesar González
Luis Castellanos Ariza
Juan Carlos Briones Salaya
Jesús Antonio Martínez Bonilla
Jose Mena Rodriguez
Lisardo Ponce De Leon
Francinet Hernández Suastegui
Julio Poot Pat
Mario Jesús Blanco Magaña
Wilberth Antonio Corrales Morales
Victor Herminio Arriagada
Julio Cesar García Recendiz
Patrick Loumagne
Denis Radoux
Ricardo Cabeza
Roberto De Jesus Alcaraz Linares
Paul Evans
Sencion Lopez Cruz
Antelmo Limón
Isau Zepeda
Escolastico Ureña Rodriguez
Giovanni Astrónomo
Jesus Rafael Borbolla Martínez
Felipe S. Vega Arias