

propeller bcn news

Boletín Informativo del Propeller Club of The United States en Barcelona
2ª Época Mayo 2010 Número 10

EDITORIAL

SUMARIO

- EDITORIAL
- ALMUERZO-COLOQUIO
- ACERCÁNDONOS AL SOCIO
- REPORTAJE
- PRÓXIMOS INVITADOS
- RINCÓN DEL GOURMET

Más información en:
www.propellerclub.com



Del 25 al 28 de mayo de 2010
Stand E-593–Pabellón 2

Estimado lector,

Del 25 al 28 de mayo una vez más el SIL vuelve a abrir sus puertas en su XII Edición 2010.

Y también una vez más el Propeller Club de Barcelona vuelve a estar presente en el SIL con stand propio que pone a disposición de todos los socios, siendo el Salón Internacional de la Logística una magnífica ocasión para establecer contactos con otras empresas nacionales y extranjeras presentes en el Salón o visitantes en busca de oportunidades de negocio en las actividades del transporte, la logística y la manutención.

El Propeller Club es cosa de todos los socios. Y también lo es nuestro stand en el SIL. Por eso sería útil que nuestros socios aprovechen esa ventaja de darse a conocer en otras esferas ofreciendo al visitante los servicios y ventajas de una posible colaboración. Sin olvidar la cita de nuestro ya tradicional ambigú que celebraremos el jueves día 27 a mediodía.

Allí esperamos saludaros brindando nuestra colaboración con una copa de cava.

Carlos Martínez – Campo
Past President y Socio Fundador
The Propeller Club Barcelona



De izquierda a derecha: Nearchos Palas, Embajador en España de la República de Chipre; Reinhard Sawatzki, Vicepresidente del Propeller; Xavier Soucheiron, Consejero Delegado de TCB; Anna Mestre, Vocal del Propeller; Gregory Crouch, Cónsul General de los Estados Unidos en Barcelona; y Pedro Maqueda, Presidente del Propeller

ALMUERZO-COLOQUIO

11 de mayo de 2010

El 11 de mayo, tuvimos como invitados al almuerzo-coloquio a Gregory Crouch, Cónsul General de los Estados Unidos en Barcelona y Socio Honorario del Propeller Club; y a Xavier Soucheiron, Consejero Delegado del Grup Maritim TCB. También asistieron Nearchos Palas, Embajador en España de la República de Chipre; y Andrés Candomeque, Cónsul en Barcelona de la República de Chipre.

Gregory Crouch, que empezó señalando que desde la sede en Barcelona se dan servicios consulares a Cataluña, Aragón, Baleares y Andorra, explicó que el Consulado de la capital catalana se fundó en 1797, siendo uno de los más antiguos del mundo.



Gregory Crouch y Pedro Maqueda

El Cónsul habló extensamente sobre las relaciones comerciales entre Estados Unidos y España, además de hacer un repaso de las políticas que está desarrollando el Presidente Obama.

Respecto al primero de los temas, Gregory Crouch explicó que Estados Unidos es el primer inversor en nuestro país, con una cifra aproximada de unos 69 mil millones de dólares, mientras que las empresas norteamericanas implantadas en España representan el 7% del PIB español. Asimismo, la presencia de empresas españolas también se ha ido incrementando a lo largo de los últimos años, siendo España el quinto inversor de la Unión Europea en Estados Unidos y el décimo a nivel mundial. Los sectores estadounidenses en los que hay más presencia española son el bancario, las infraestructuras, los seguros, las energías renovables y, últimamente, la moda.

En cuanto al programa emprendido por el Presidente Obama, Gregory Crouch señaló que desde un principio su política exterior ha tenido un enfoque multilateral, siendo prioritario el acercamiento a Europa. También es importante para Estados Unidos continuar desarrollando

políticas de seguridad sostenible en países como Afganistán o Pakistán. Y, respecto a Irak, el principal objetivo norteamericano es conseguir la total retirada de las tropas estadounidenses a finales de 2011.

El Cónsul también se refirió a la reforma sanitaria emprendida en el país, a la reducción de los arsenales nucleares de Estados Unidos y Rusia, y al compromiso estadounidense con el cambio climático y el incremento de las energías renovables, como temas relevantes del programa político desplegado por Obama. Asimismo, el presidente ha emprendido una política de redireccionamiento económico, pasando de un sistema de consumo a un sistema basado en la exportación; el objetivo es doblar las exportaciones estadounidenses en los próximos cinco años.

A continuación intervino Xavier Soucheiron, Consejero Delegado de Grup Marítim TCB, para explicar la política de desarrollo que está llevando a cabo el operador portuario.

Xavier Soucheiron señaló que, a pesar de las circunstancias económicas actuales, que han provocado una sobreoferta de transporte, el volumen de contenedores manipulados se está recuperando más rápidamente que la economía porque ya se han acabado los stocks.



Xavier Soucheiron y Pedro Maqueda

El Consejero Delegado de TCB también se refirió a las estrategias del grupo, indicando que éstas pasan por invertir en países en vías de desarrollo de Sudamérica y Asia, como por ejemplo Vietnam, porque son países que pueden experimentar crecimientos en tráficos marítimos.

Xavier Soucheiron explicó asimismo que TCB, que actualmente ocupa la décima posición en el ranking mundial, tiene previsto doblar su capacidad a raíz de la ampliación, este año, de la superficie de la terminal.

Antes de finalizar su intervención Xavier Soucheiron mencionó el importante crecimiento experimentado por la terminal en tráfico ferroviario; en abril éste de creció un 10%, cota que no supone ningún techo porque el transporte ferroviario puede crecer más y ha de consolidarse como una alternativa a la carretera.

ACERCÁNDONOS AL SOCIO

Estimados socios y amigos,

Continuando nuestra ronda de entrevistas al socio, traemos hoy a estas páginas la conversación mantenida con Jordi Trius, hombre de larga tradición en el negocio del shipping y actualmente Director General de las Agencias Marítimas de Marmedsa Group.

Jordi Trius
Socio del Propeller Club de Barcelona



Tus raíces son catalanas, de la Ciudad Condal, concretamente...

Sí, nací en Barcelona y mi infancia siempre la pasé en la capital catalana.

¿Qué estudios cursaste?

Estudí Económicas en la Universidad Autónoma de Barcelona. Con esta carrera no seguí la trayectoria familiar de marino, pero sí me di cuenta de que en el ámbito universitario no existía ningún tipo de estudios relacionados con la economía del transporte o con el negocio marítimo.

Quizás por ello, y también debido a que mi entorno familiar estaba estrechamente ligado al sector marítimo, cuando terminé Económicas, opté por hacer un Master en la Universidad de Cardiff (UWIST) sobre Economía Marítima. Aquí aprendí mucho del amplio y variado mundo del shipping. Posteriormente, y ya en Barcelona, realicé un Master en el IESE de Dirección de Empresas.

¿Cuáles fueron tus primeros pasos profesionales?

Antes de volver a Barcelona, trabajé en dos navieras inglesas; una dedicada a tráfico ro-ro (Searoad) y la otra fue P&O Containers que tenía su sede central en Londres. En ambas compañías me ocupé de temas documentales y comerciales, buscando carga y oportunidades de negocio o estudiando la rentabilidad de los servicios.

Cuando vuelves a Barcelona te incorporas a Marítima del Mediterráneo. ¿Cuáles son tus primeras tareas en la empresa familiar?

A pesar de que mi padre era uno de los puntales de la empresa, pasé por todos los departamentos e hice de todo, desde llevar cafés y bocadillos, hasta hacer copias de los Conocimientos de

Embarque con el ciclostil, o ir a la Aduana a despachar.

Posteriormente pasé al departamento comercial y me dediqué más a visitar clientes. Y es muy gratificante saber que conservamos algunos clientes de aquella época.

¿Dónde radica el éxito de una empresa de origen familiar como Marítima del Mediterráneo, convertida actualmente en un grupo de empresas diversificadas?

Es una suma de elementos, pero obviamente contribuyó mucho al crecimiento de la empresa el auge económico vivido en España en la década de los años sesenta y el inicio del transporte marítimo containerizado. El país creció y las empresas que supieron aprovecharlo crecieron con él.

Por otro lado, por ser una empresa consignataria, sin grúas ni barcos, fue fundamental para nuestro desarrollo el factor humano; en Marmedsa siempre ha habido un gran equipo de colaboradores, mandos intermedios y directivos.

Y, finalmente, también ha sido muy importante la política llevada a cabo por la empresa de reinvertir los beneficios en la propia compañía. Esta reinversión ha sido la que nos ha permitido crecer y diversificar el negocio, yendo más allá de la estricta actividad como agencia o consignataria y abriendo otros negocios como por ejemplo empresas estibadoras, transitarias, agencias de aduanas o empresas de transporte terrestre de contenedores, y con ello poder abarcar toda la cadena logística.

Como experto en la materia, ¿cómo ves el futuro de los consignatarios o las agencias marítimas?

Creo firmemente en la figura del agente consignatario porque ha sido y es una figura fundamental en la cadena del transporte marítimo. Un consignatario es lo que se denomina como port single window, es decir, el punto central que da información y servicio al puerto, a la aduana, a los armadores, a la terminal, al importador, al exportador, al transitario... Somos la ventana por donde entran y salen los intercambios portuarios y, por tanto, damos valor añadido a las cadenas de transporte y a la comunidad marítima.

Por motivos de trabajo habrás viajado mucho... ¿Qué países o ciudades te han impactado?

Me gusta viajar, tanto por trabajo como en vacaciones, y hay muchos países y ciudades que me han gustado. Pero, puestos a escoger, me quedaría con Inglaterra, porque soy muy anglófono y por que me gusta el sentido del humor británico; y también con Japón, por su cultura de respeto hacia las cosas y por su gastronomía. Argentina en particular y Sudamérica en general, también me han gustado y atraído.

¿Qué acostumbras a hacer en vacaciones?

Las vacaciones en familia las dividimos en dos partes. Por un lado, una semana de viaje a algún país o región española y, el resto, descansando tranquilamente en la Cerdanya, paseando por la montaña, cocinando y leyendo.

¿La lectura es uno de tus hobbies?

Sí. Cuando viajo, en el avión, en el tren, en las salas de espera o en los hoteles, raramente trabajo, sino que normalmente dedico ese tiempo a leer. Me relaja y me distrae.

¿Y cuál es tu género preferido?

La novela negra. Me gustan autores como Leonardo Padura, Walter Mosley o clásicos como Jim Thompson, y también los escandinavos de moda como Stieg Larsson, Asa Larsson o Arnaldur Indridason. Y de nuestro país, pues Francisco González Ledesma, Alicia Giménez Barlet o Montalban.

Y me gusta la novela negra porque en términos generales te permite descubrir rincones de ciudades o culturas y conocer ambientes anónimos o marginales que nada tienen que ver con nuestra vida cotidiana.

Tu comida favorita y una bebida para acompañarla

Me gusta mucho la comida japonesa, no sólo el sushi, sino también los marinados de pescado o las sopas, que son excelentes.

Y, por supuesto, la cocina catalana: las setas, los "suquets" y los arroces.

Respecto a las bebidas, prefiero acompañar cualquier comida con un buen vino tinto, de Mendoza o del Priorat, por ejemplo, o bien con vinos blancos verdejos.

Y en música, ¿cuáles son tus preferencias?

Siempre me ha gustado mucho el jazz, quizás porque de joven había tocado el saxo en la banda de la Cruz Roja, una afición que hace años que no practico...

También escucho música pop y grupos de pop-rock de los 80 y 90. Y, para los momentos más tranquilos, clásica.

Una virtud y un defecto...

Como virtud, creo que sé escuchar bastante. Y un defecto, a veces soy muy tozudo,

Entremos ahora en temas del Propeller. ¿Cuándo y cómo empezó tu relación con el de Barcelona?

Conozco el Propeller desde sus orígenes, ahora hace quince años, pero no me incorporé hasta más tarde, esencialmente porque mi trabajo no me

permitía dedicarle el tiempo necesario que creo que hay que dedicarle. Cuando dispuse de más tiempo, Antonio Combalía me animó a entrar a formar parte del Propeller Club de Barcelona.

¿Qué valores destacarías de una entidad como el Propeller Club?

Una de las grandes virtudes del Propeller es su heterogeneidad. A diferencia de otros foros, en que todos sus integrantes son del mismo sector y actividad, el Propeller tiene un aire fresco que viene aportado por la diversidad de sus socios.

Al mismo tiempo, todos los socios están relacionados de una manera u otra con el ámbito marítimo y del transporte. Por tanto, tenemos muchos temas en común, pero con múltiples y variados puntos de vista.

Por otro lado, la fórmula de los encuentros mensuales en un almuerzo-coloquio con un invitado es muy acertada. Son unas pocas horas de distensión e informalidad –en el buen sentido de la palabra– y en un entorno de compañerismo. Además, tenemos la suerte de poder escuchar a personalidades que tienen cosas muy interesantes por contar.

En cuanto a las relaciones del Propeller de Barcelona con otros Propellers de España y Europa, ¿qué sinergia puede desarrollarse en el futuro?

Creo que sería interesante poder celebrar encuentros con otros Propellers, para intercambiar opiniones, información y pareceres que, posteriormente, pueden dar lugar a sinergias positivas por ambas partes. De lo que se trata es que nos vayamos conociendo todos mejor y que podamos seguir en esta línea de ser un Club abierto a todo.

¿Te atreves a darnos algún consejo?

Para ir hacia delante, creo que hoy en día es necesario ser muy flexible y estar abierto a cualquier tipo de enfoque o modelo de negocio. Y, al mismo tiempo, ser proactivo; no hay que esperar a que las cosas vengan sino que hay que ir a buscarlas. Hay que estar atento a las oportunidades y anticiparse a los hechos o amenazas. Con proactividad y flexibilidad pueden llevarse a buen término muchas iniciativas.

Muchas gracias Jordi, nos veremos en la próxima reunión del 8 de junio.

Judith Contel
Secretary of the Board Propeller Club Barcelona



REPORTAJE

Molenbergnatie, mimando al cacao y al café

Stefan Poppe, Director Comercial del Grupo Molenbergnatie y Director General de Molenbergnatie España, así como socio del Propeller Club de Barcelona, nos recibe en las instalaciones de la compañía en la Zona Franca de Barcelona para explicarnos la fuerte apuesta de esta empresa belga por el puerto de Barcelona como puerta de entrada del café y el cacao para el sur de Europa.

Stefan Poppe, con una trayectoria profesional en Molenbergnatie de doce años, nos explica los orígenes de esta empresa, una de las más antiguas de Europa, fundada en 1847 y con sede central en el puerto de Amberes, dedicada a la manipulación y el almacenamiento de café, cacao, principalmente, y a otros productos como los frutos secos y las especias.



Intensa actividad internacional

Actualmente Molenbergnatie está presente en Bélgica (Amberes), Vietnam (Ho Chi Minh) y en España (Barcelona), aunque hasta hace poco también operaba en Francia (Marsella) y Holanda (Róterdam), pero estos dos últimos centros fueron cerrados por estar cercanos a las instalaciones de Barcelona y Amberes, respectivamente, y por la decisión de concentrar mayoritariamente la actividad en estas dos ciudades portuarias. Asimismo, Molenbergnatie contaba con una oficina de representación en Polonia (Gdynia).



Instalaciones de Molenbergnatie en Amberes

Los almacenes de Molenbergnatie en Bélgica, Vietnam y España suman una capacidad de almacenamiento total de 430.000 m², una superficie que sitúa a la compañía en uno de los primeros puestos del ranking en gestión de la cadena de suministros de los soft commodities.



Silo para café en Amberes

Molenbergnatie es el tercer operador logístico en Amberes en cuanto a m² de propiedad. En sus instalaciones, Molenbergnatie ofrece una amplia gama de servicios logísticos de alta calidad y con valor añadido. A modo de ejemplo, y aparte de los almacenes para el café y el cacao, la compañía cuenta con unas naves específicas para frutos secos (almendras y pistachos) y otras para las especias, un producto que requiere una muy alta especialización porque debe impedirse incluso la mezcla de los aromas. Asimismo, disponen de silos especializados para el almacenaje de graneles y un innovador sistema de descarga automática de contenedores con sacos de café. En Amberes existe también un servicio de distribución de productos acabados mediante el cual se realiza la distribución directa a supermercados.



Molenbergnatie también utiliza el ferrocarril

La compañía también está desarrollando nuevos proyectos en Bélgica. Por un lado, una terminal automatizada para graneles (bulk terminal), y, por otro, un almacén de 16.000 m² para productos que requieren temperatura controlada (inferior a 8 grados) y productos orgánicos. Este tipo de mercancías requieren tratamientos específicos y alternativos de fumigación, como por ejemplo mediante la aplicación de cámaras de CO₂.

En cuanto a Vietnam, país en el que Molenbergnatie lleva diez años operando a través de un joint venture con Gemadept, uno de los operadores logísticos más importante del país, con parte de su capital en manos del Estado y que cotiza en la Bolsa de Singapur, la compañía dispone de 40.000 m2 de almacenes y tiene, asimismo, proyectos a largo plazo que pasarían por trasladarse al nuevo puerto de aguas profundas al lado de Ho Chi Minh, en el sur del país.



Instalaciones de Molenbergnatie en Vietnam

Apuesta decidida por Barcelona

Molenbergnatie, que está homologada por la Bolsa de Londres (LIFFE) y por la de Nueva York (ICE Futures), tiene presencia en Barcelona desde 1994. Inició su actividad con una oficina en la localidad de Sant Boi y con unos almacenes alquilados en la Zona Franca de Barcelona.

El crecimiento progresivo de la actividad de Molenbergnatie en el puerto de Barcelona llevó a la compañía a tomar una decisión respecto a la necesidad de aglutinar los 32.000m2 que tenían repartidos en siete distintos almacenes de esta zona industrial y logística de Barcelona.



En 2008, surge una buena oportunidad y la empresa traslada toda su operativa a unas instalaciones situadas en el Sector C de la Zona Franca de Barcelona. Aquí, en una superficie total de 40.000 m², Molenbergnatie ha concentrado todas las actividades que realiza, como son los servicios aduaneros, la administración, el almacenamiento y el transporte, obteniendo así mayores niveles de rentabilidad y mejores estándares de planificación.



Exterior de la plataforma de Molenbergnatie en Barcelona

La plataforma de Barcelona, con 25.000 m2 útiles de almacenes repartidos en nueve almacenes, está preparada para recepcionar café, cacao y productos orgánicos como por ejemplo el azúcar, dado que la compañía cuenta con la certificación pertinente para ello de la Generalitat de Catalunya. Asimismo, la compañía también está preparada para manipular y almacenar otros commodities.

Las instalaciones de Molenbergnatie en la Zona Franca de Barcelona también cuentan con una amplia superficie cubierta para la carga y descarga de productos en caso de mal tiempo o lluvia, y de una zona específica de depósito de contenedores que evita los tiempos de espera y permite una entrada y salida de vehículos más fluida.



Interior de uno de los almacenes en Barcelona

Tecnología, calidad, trazabilidad y sostenibilidad

Molenbergnatie dispone en Barcelona de equipos de última tecnología y sistemas informáticos de alto rendimiento para una total trazabilidad de los productos que manipula y almacena.

A modo de ejemplo, y al igual que ya están haciendo en Amberes, Molenbergnatie está probando un nuevo sistema de fumigación mediante calor y sin productos químicos para la total garantía de la calidad del cacao y el café. Este nuevo sistema estará operativo el próximo año.

La calidad también es otro aspecto prioritario para el Grupo Molenbergnatie. La empresa cuenta con las certificaciones BIO, Certisys, FAVV (Federal Agency for the Safety of the Food Chain), ICE (Intercontinental Exchange), IFS (International Food Standard), e ISO (International Organization of Standardisation).



Café almacenado en la Zona Franca

Por lo que respecta a la sostenibilidad, Molenbergnatie apuesta por las energías renovables y es por ello que está procediendo a la instalación de placas solares fotovoltaicas en la cubierta de sus almacenes en Barcelona y Amberes.

Flexibilidad y orientación al cliente

Molenbergnatie es un operador neutral entre el trader y la industria, pero que cada vez más está orientando sus servicios al cliente final porque es éste quien marca la calidad y los niveles de servicio.



Operativa en la terminal de Molenbergnatie en Barcelona

Por ello, la compañía ofrece una amplia gama de servicios logísticos y actúa como transitario, agencia de aduanas y transportista, para abarcar toda la cadena de suministro. Molenbergnatie puede ocuparse de organizar el transporte (marítimo y terrestre), descargar la mercancía, almacenarla, pesarla, tomar muestras para los controles de calidad, y suministrar a granel en

sacos tipo silo (big bags) y en camiones completos para grandes clientes, o bien en partidas más reducidas de sacos estándar para clientes de menor dimensión.

Molenbergnatie ofrece valor añadido porque desde sus instalaciones controla para algunos clientes un stock europeo centralizado en dos "hubs", que permite en su conjunto tener un 30% menos de stock, con el consecuente ahorro de costes que ello supone para estos clientes al no tener que disponer de stocks propios en varias fábricas.



Saco tipo silo (big bag)

Así, las instalaciones en Barcelona y Amberes funcionan como núcleo de distribución para Europa.



Molenbergnatie, en definitiva, es un nuevo concepto de operador logístico muy especializado, afirmación que viene ratificada por el hecho de que la compañía está en proceso de obtener la certificación como Operador Económico Autorizado (OEA).

Los procedimientos están muy avanzados y ya están operativos todos los elementos de seguridad y calidad que marca la reglamentación. En breve, Molenbergnatie presentará la documentación pertinente y espera obtener el certificado a finales de este año.

 **MOLENBERGNATIE**

PRÓXIMOS INVITADOS

Almuerzo 8 de junio – Antonio Combalía

En la reunión del 8 de junio rendiremos homenaje a nuestro socio fundador y ex Presidente **Antonio Combalía** quien, tras muchos años de lucha en el mundo del tránsito y del *shipping*, cambia la vida activa en el sector para dedicar más tiempo y con mayor intensidad a su vida familiar y sus negocios particulares. Esperamos que al almuerzo asistan antiguos socios y amigos que contribuirán con su presencia a dar realce a este emotivo homenaje a nuestro entrañable amigo que, durante los dos últimos años, ha sabido llevar con mano firme el timón y la hélice del Propeller Club de Barcelona.

Almuerzo-coloquio 13 de julio – Jordi Pujol

El muy Honorable **Jordi Pujol**, ex Presidente de la Generalitat de Catalunya, será nuestro invitado especial al almuerzo del mes de julio, la última reunión antes de las vacaciones de agosto. Se prevé una nutrida asistencia de socios y amigos y se enviará un nuevo recordatorio de la reunión rogando, como siempre, la máxima puntualidad.

RINCÓN DEL GOURMET

UN DRY MARTINI, no un vermouth Martini & Rossi, por favor

Cuando en Francia el cliente pide un martini, se refiere generalmente a un conocido vermú italiano que lleva dicho nombre, y no al cóctel mundialmente famoso. Por eso especifica si blanc o rouge, según su preferencia de blanco o rojo. Pero en Estados Unidos, en las etiquetas de ese aperitivo debe constar el nombre completo de Martini & Rossi, que es la marca original, sin poderlo anunciar allí con el nombre de Martini a secas como lo hacen en Europa, para evitar que la marca se aproveche de esa coincidencia de nombres que se presta a confusión.

En efecto, la receta original del 'Cocktail Martini' lleva como ingredientes ginebra inglesa Gordons y vermouth francés Noilly Prat. Nada que ver con el conocido vermú italiano.

Una Guía del Barman publicada por Jerry Thomas en 1862, atribuye su invención a un español de apellido Martínez, cuya receta consistía en una equilibrada mezcla de ginebra y vermouth seco, añadiendo un golpe de Marrasquino, al que llamó 'Martínez Cocktail'.

Una versión posterior apunta a que fue un barman de Nueva York llamado Martini el que lo creó para Rockefeller hacia 1910, dando paso a variantes más simplificadas, y a la vez más refinadas, para poder extraer y degustar la gama de penetrantes aromas que presenta la combinación de una ginebra seca con un atisbo de dulzor de vermouth blanco, igualmente seco.

Y es entonces cuando nace el Dry Martini, cuyas excelencias han sido cantadas por famosos personajes de la política y de las letras: Dorothy Parker, Hemingway, Churchill o Roosevelt, entre otros, aportando sus propias recetas particulares. Sería difícil determinar cuáles son las proporciones adecuadas, porque cada uno lo toma a la manera que más le guste. Pero por lo general se proponen cinco partes de ginebra y una de vermú. Otra propuesta es que el vermú tiña solamente los cubitos de hielo al caer en el vaso mezclador, desechando el sobrante, lo cual correspondería a la expresión de 'un susurro de vermú seco con una avalancha de ginebra'.

El procedimiento adecuado es remover ambos ingredientes con abundancia de cubitos de hielo en el vaso mezclador y servir en copa ancha de cóctel helada, añadiendo una cortecita de limón previamente estrujada sobre el líquido para que suelte su spray aromático, teniendo en cuenta un aspecto fundamental: 'Stirred, not shaken' (removido, no agitado) según lo definía John Dokat, frase que más tarde hizo famosa en el cine el Agente 007 James Bond.



Regla número 1 en la "farmacopea" de la coctelería: utilice siempre el vaso mezclador para combinados sin zumos de fruta, reservando la coctelera únicamente para los que lo lleven.

Para cualquier consulta o sugerencia dirigirse a:

carlos@martinez-campo.com

jucontel@yahoo.es