



adepesca

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DETALLISTAS DE PESCADOS Y PRODUCTOS CONGELADOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID

NÚMERO

66

ABRIL 2015



Madrid Salud

PREMIA
A LA ASOCIACIÓN
DE PESCADEROS
DE MADRID

Reforma Fiscal

MODIFICACIÓN
EN EL SISTEMA
DE MÓDULOS

Setpesca

UN SISTEMA
ELECTRÓNICO DE
TRAZABILIDAD
PARA GESTIONAR
EL PRESENTE Y EL
FUTURO



Aqualife

... porque el agua es vida.



Sistemas de humidificación para productos frescos.

Creamos y comercializamos nuestros sistemas de humidificación y nebulización acorde a la normativa vigente.



La preferencia por el consumo de alimentos cada vez más frescos y saludables hace que la nebulización, aplicada a la conservación de productos frescos, cobre cada vez mayor importancia. La nebulización de agua filtrada e higienizada que propone Aqualife permite no sólo prolongar la vida útil de los productos frescos, sino mantener sus cualidades organolépticas (color, textura, sabor, olor...) de una forma muy natural, económica y respetuosa con el



medio ambiente, sin añadir conservantes ni un exceso de frío, lo que implicaría un gasto económico y un impacto con el medioambiente importante. De la misma manera evita pérdidas de peso y mermas de producto por calidad insuficiente. Un producto que pierde parte de su agua encoje. La prueba es fácilmente realizable.

Visite nuestra nueva web en

www.**Aqualife**.com.es

+34 93 754 98 98
info@humidificacion.net





EDITORIAL Nueva etapa

Hace ya más de 30 años desde que se presentó el primer boletín informativo de ADEPESCA.

24 años desde que Domingo de Antonio Castillo el que fue presidente de ADEPESCA presentó en mayo de 1991 el nuevo boletín informativo de ADEPESCA.

Como ya dijo en su día, siempre ha sido motivo de orgullo para todos los que formamos esta gran familia de pescaderos la cohesión que hemos mantenido entre todos nosotros gracias a la información y comunicación.

Queremos presentaros el nuevo diseño de la revista que con este número comienza su nueva imagen intentado que sea más atractiva para todos vosotros.



Una vez más, como en el surgimiento del boletín los tiempos han cambiado y desde ADEPESCA nos adaptamos a las nuevas tecnologías de comunicación.

Desde ADEPESCA en este año 2015 nos hemos propuesto dar un giro a nuestra comunicación que permita tener una mayor calidad y alcance utilizando todas nuestras herramientas a nuestra disposición para poder trasladaros toda la información.

En primer lugar, queremos presentaros el nuevo diseño de la



revista que con este número comienza su nueva imagen intentado sea más atractiva para todos vosotros. También consideramos que ha llegado el momento de potenciar la comunicación online a través de las webs de www.adepesca.com y www.comepescado.com y las redes sociales de facebook (ADEPESCA Y COMEPESCADO) y twitter (COMEPESCADO) así como los correos electrónicos para manteneros informados de todas las novedades del sector.

Queremos agradecer a todos la confianza depositada en nosotros a la hora de recurrir a servicios de otras empresas, por ello analizamos previamente a las empresas que prestan sus servicios o productos a nuestros asociados y nos aseguramos de que son de máxima calidad.

Como llevamos haciendo más de 110 años, desde ADEPESCA **trabajaremos POR UN SECTOR DE AYER, DE HOY Y DE SIEMPRE.**

EQUIPO ADEPESCA

CONSEJO EDITORIAL:

D. Gonzalo González Puente
(Presidente)
D. Luis Bustos (Director Gerente)
D^a M^a Luisa Álvarez
(Adjunta al Director Gerente)
Leticia Moreno
(Dpto. de Comunicación)
Miguel Langa
(Dpto. de Comunicación)

DOMICILIO SOCIAL ADEPESCA:

Fernández de la Hoz, 32,
28010 Madrid
Tel: 91 319 7047
Fax: 91 319 3199
C. elec.: adepesca@adepesca.com

OFICINA MERCAMADRID:

Tel: 91 785 4502

DISEÑO: Virginia Agudo

REDACCIÓN Y PUBLICIDAD:

Fernández de la Hoz, 32
28010 Madrid. Tel: 91 319 7047
Fax: 91 319 3199
C. elec.: comunicacion@adepesca.com

IMPRIME: Gráficas Torremocha

Depósito Legal: M-46690-1999

MADRID SALUD PREMIA A LA ASOCIACIÓN DE PESCADEROS DE MADRID POR SU CONTRIBUCIÓN A LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

Madrid Salud ha cumplido 10 años, este organismo creado a principios de 2005 ofrece un gran servicio al Ayuntamiento de Madrid, y la alcaldesa Ana Botella, ha querido celebrar el compromiso y servicio que brinda a los madrileños para que la capital sea una ciudad saludable.

Madrid Salud, quiso premiar el esfuerzo de ADEPESCA y su contribución a la salud pública, por lo que nuestra asociación fue galardonada con un premio por su contribución a la seguridad alimentaria.

También se premiaron a otras organizaciones del ámbito sanitario, social y alimentario.

Desde ADEPESCA agradecemos este reconocimiento a todo nuestro colectivo y seguiremos trabajando, como hemos venido haciendo hasta ahora, en ofrecer productos de calidad y cumpliendo las exigencias sanitarias establecidas legalmente.

FELICITAMOS A MADRID SALUD!



Presidente de ADEPESCA y la Alcaldesa de Madrid



Presidente y Dirección de ADEPESCA con Antonio Prieto, Gerente de Madrid Salud



Foto de familia de los premiados

CONVENIO DE COLABORACIÓN REMAR-ADEPESCA

Reducimos el desperdicio alimentario ayudando a colectivos desfavorecidos

p. 5

La Asociación REMAR es una ONG que nace para dar respuesta a las problemáticas sociales de nuestro entorno aportando ayuda moral, cultural, material y espiritual a personas marginadas o en exclusión social. Esta Asociación realiza una importante labor, atendiendo las demandas específicas de los colectivos más desfavorecidos, teniendo en cuenta que en cada región o país pueden ser diferentes.

En este caso, el convenio está orientado a que los Asociados donen a la Asociación REMAR los productos que les sobren al final de la jornada, y que estén en perfectas condiciones para su consumo. Con este convenio se busca reducir el desperdicio de alimento, así como contribuir con REMAR, que cuenta con comedores sociales y viviendas de acogida. Este convenio se enmarca en la

iniciativa “Más alimento, menos desperdicio”.

Se va a iniciar un proyecto piloto en el Mercado de la Cebada de Madrid. Desde ADEPESCA estamos especialmente interesados en este tipo de iniciativas, debido a que realizan una labor social muy importante,

ayudando a aquellos que menos recursos tienen.

La ayuda de todos cuenta, por eso si deseas donar los productos que no vayas a vender a la Asociación REMAR, no dudes en ponerte en contacto con nosotros.



Ramón Ubillos Salaberría
y Luis Bustos firmando el convenio

EL CONVENIO ESTÁ
ORIENTADO A QUE LOS
ASOCIADOS DONEN A LA
ASOCIACIÓN REMAR LOS
PRODUCTOS QUE LES SOBREN AL
FINAL DE LA JORNADA, Y QUE ESTÉN
EN PERFECTAS CONDICIONES PARA
SU CONSUMO

CURSO OBLIGATORIO DE INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR FINAL

Con este curso RECIBIRÁS UN DIPLOMA QUE ACREDITE QUE HAS RECIBIDO FORMACIÓN ALIMENTARIA CONFORME A LAS ÚLTIMAS OBLIGACIONES NORMATIVAS EN ETIQUETADO.

Queremos recordar que en diciembre de 2014 cambió la normativa de información al consumidor final, por tanto todos aquellos que no os habéis formado durante el año 2014 en este tema ES NECESARIO QUE HAGÁIS UN CURSO para estar al día de estos cambios normativos que afectan a todos operadores. Es obligatorio por la legislación sanitaria, acreditar la formación continua de los manipuladores de alimentos en las novedades legales.

OJO! Con los cursos de ALÉRGENOS, NUEVO ETIQUETADO, ETC que van ofreciendo por los diferentes mercados y galerías empresas dedicadas a la formación, pues muchas veces NO acreditan la validez de la formación ni del certificado que emiten, siendo el coste del curso muy superior a lo habitual.

Desde ADEPESCA contamos con profesionales con las titulaciones correspondientes y expertos en pescadería que acreditan su formación para

impartir estos cursos y la validez del certificado emitido.

Los manuales que utilizamos recogen todas las exigencias y aclaran las dudas tras contrastarlas con las administraciones competentes.



LLAMA AL
91 319 70 47
Y RESERVA TU
PLAZA

ZONAS DE CAPTURA ☐ Atlántico Noroeste ☐ Atlántico Centro Oeste ☐ Atlántico Centro Este ☐ Atlántico Suroeste ☐ Atlántico Sureste ☐ Océano Índico ☐ Océano Pacífico Otra: _____ ☐ Mar Mediterráneo y Mar negro ☐ Atlántico Noreste Subzona/División: _____ Aclaración: _____	MÉTODO DE PRODUCCIÓN ☐ CAPTURADO ☐ CAPTURADO EN AGUA DULCE ☐ DE CRÍA	ARTES DE PESCA ☐ Redes de tiro ☐ Redes de arrastre ☐ Redes de enmalle y similares ☐ Redes de cerco y redes izadas ☐ Sedales y anzuelos ☐ Rastras ☐ Nasas y trampas ☐ Otras: _____
PAÍS DE ORIGEN	MASA DE AGUA DULCE PAÍS DE ORIGEN	
Nombre comercial (Nombre científico)		
 00,00 P.V.P. € KILO		

PROGRAMA DE GARANTÍA JUVENIL

ADEPESCA prepara una formación específica para pescadería con 30 h. de teoría y 30 h. de prácticas.

El pasado mes de febrero, la Cámara de Comercio de Madrid propuso a ADEPESCA como colaborador para iniciar el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) dentro del "Sistema Nacional de Garantía Juvenil", planteándonos hacer un plan orientado para formar personas interesadas en trabajar en una pescadería.

Un especialista de Cámaras se reunirá con el joven interesado para conocerle y orientarle; proponiéndole incorporarse a uno de los planes de formación en función de su perfil e intereses.

Este Sistema puesto en marcha por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social tiene como objetivo acelerar la transición al empleo de los jóvenes entre 16 y 25 años que han concluido su formación o que se encuentran en situación de desempleo y que en la actualidad no se encuentran trabajando, ni estudiando, ni recibiendo ningún tipo de formación.

Los jóvenes recibirán una formación genérica que les capacite en áreas como idiomas, tecnologías de

la información y las comunicaciones, entre otras, con un tiempo mínimo de formación de 150 horas para personas sin formación y/o experiencia y de 90 horas para aquellos perfiles que lo necesiten como complemento a su cualificación.

Y en segundo lugar pasaran a una formación específica en el área que elijan. Desde ADEPESCA estamos preparando una formación específica para el área de pescadería con una formación práctica de 30 horas y 30 horas de teoría.

Además cuenta con una serie de incentivos para favorecer la contratación de los jóvenes que se encuentran inscritos en el Sistema. **Las ayudas previstas para las empresas que contraten a estos jóvenes son:**

- 300 € por contrato de duración mínima de 1 mes
- 1.500 € por contrato de duración mínima de 6 meses

Si necesitas más información llama al 91 319 70 47

WILLIS: NUESTRO CORREDOR DE SEGUROS

ADEPESCA Y WILLIS IBERIA han firmado un convenio de colaboración para el asesoramiento y material de seguros y gerencia de riesgos, de forma que todos los asociados se puedan beneficiar de las condiciones exclusivas.

Willis

Willis Iberia ofrece asesoramiento global en todas las materias de seguros: Seguros de empresas y negocios, riesgos personales, seguros particulares, planes de pensiones, etc.



Más información:

Ana Mur:

muram@willis.com

91 154 97 08

Araceli de Miguel:

araceli.demiguel@willis.com

com 91 423 36 25

www.willis.es

¡ANIMA LA VENTA EN TU PESCADERÍA EN COLABORACIÓN CON EL CENTRO INTERACTIVO DEL PESCADO DE LA ASOCIACIÓN DE MAYORISTAS!

La Asociación de Mayoristas de Pescados de Mercamadrid (AEMPM) ha puesto en marcha el Centro Interactivo del Pescado, el programa educativo "Crece con el Pescado", pensado para los niños y niñas de primero y segundo de primaria, como centro de todas aquellas acciones encaminadas a la promoción del consumo de productos de la pesca.

En este Centro, situado en el edificio de la sede de los mayoristas, se hace un extraordinario recorrido a través de la cadena pesquera, explicando a los niños cómo se captura el pescado, se transporta, el papel de los mayoristas, del comercio especializado y las bondades nutricionales de estos productos.

Este proyecto pretende fomentar el consumo de pescado e incrementar su venta en los diferentes eslabones de la cadena: mercados centrales, mercados municipales, pescaderías de barrio, restaurantes, etc.

Cada día grupos de escolares visitan este centro y finalizan la visita con un almuerzo basado en productos pesqueros. También se les entrega diverso material promocional, parte cortesía de nuestra organización, pero hemos pensado que se puede dar un paso más.

¿CÓMO PODEMOS COLABORAR?

Desde Adepesca queremos cerrar un poco más este círculo y os invitamos a que participéis en este proyecto.

Puesto que existe un calendario de colegios que van a visitar el Centro Interactivo, conocemos los distritos postales desde donde vienen los niños. Por ello, nos pondremos en contacto con las pescaderías que estén cercanas a los Centros Educativos para que **TODOS AQUELLOS QUE QUERAÍS**, podáis ofrecer un **VALE DESCUENTO DEL 10%** en compras superiores a 20€, mediante un vale descuento que **ENTREGARÍAMOS A LOS NIÑOS EN SU VISITA PARA QUE SE LO ENTREGUEN A LOS PADRES**.

Este es un ejemplo de cómo sería el Vale Descuento, en el que incorporáramos el **NOMBRE Y DIRECCIÓN DE LAS PESCADERÍAS CERCANAS A ESE COLEGIO Y QUE SE SUMEN A ESTA PROMOCIÓN**.

ADEPESCA
Asociación de Mayoristas de Pescados de Mercamadrid

Vale por un 10% de descuento en tu pescadería

Valido en las siguientes pescaderías:

Por compras superiores a 20,00€

MUNICIPIO:

- * Pescadería C/
- * Pescadería Mercado.....
- * Pescadería Mercado.....

¡SÚMATE A ESTA PROMOCIÓN!

12º EDICIÓN CAMPEONATO DE MUS DE ADEPESCA

p. 9

Este año 2015 contamos con 17 parejas participantes.

Como ya es costumbre el torneo, que se autofinancia con las cuotas de los participantes, se ha caracterizado por un ambiente cordial y agradable que continuó durante la cena posterior a la entrega de premios.

Y como todos los años, ya tenemos ganadores del torneo:

Pareja ganadora: Jose María Alonso Alonso y Juan Pedro Alonso Alonso. Entrega el premio Gonzalo González

También destacar el papel y buen juego de los segundos y terceros clasificados:

2º Clasificados: David Nicolás y Jesús Martínez Blas

3º Clasificados: Santiago Alonso Morán y Luis Andrés García.



Pareja ganadora: **Jose María Alonso Alonso y Juan Pedro Alonso Alonso.**
Entrega el premio Gonzalo González



Foto ambiente
durante la cena

¡ENHORABUENA,
Y OS
ESPERAMOS
AL AÑO
QUE VIENE!

CONSEGUIMOS EL MEJOR PRECIO PARA LA VERIFICACIÓN DE BÁSCULAS

Hemos conseguido un precio final de verificación por báscula de hasta 15 kg (IVA y Tasa incluidas) de 42,06€.

El pasado mes de Enero firmamos un nuevo acuerdo con el Centro de Laboratorios de Madrid (CLM) mediante el cual hemos conseguido un mejor precio para la VERIFICACIÓN PERIÓDICA de las básculas para todos nuestros asociados.

En el caso de que tengas que hacer una verificación DESPUÉS DE REPARACIÓN, se pueden dar dos opciones:

- Obtener un descuento del 50% sobre la tarifa oficial, siempre y cuando se mantenga la fecha de caducidad inicial de la verificación, cuyo coste sería 28,56€ (IVA y Tasas Incluidas).
- Si por el contrario decides mantener la fecha de vencimiento de la verificación el precio será el mismo que se estaba ofreciendo hasta ahora, es decir 42,06€ (IVA y Tasas incluidas).

Para realizar este trámite solo tienes que llamar a la Asociación al Teléfono: 91.319.70.47 y hablar con Leticia Moreno



Leticia Moreno. Departamento de Comunicación y Secretaría de Dirección



Más información:

Leticia Moreno:

91 319 70 47

OFRECEMOS EL MEJOR SERVICIO EN LA RENOVACIÓN DE LAS ACREDITACIONES DE ENTRADA A MERCAMADRID:

Desde la Asociación seguimos tramitando CON CARÁCTER GRATUITO la renovación de las acreditaciones de entrada a Mercamadrid a todos nuestros asociados y a sus empleados. Durante el año 2014 y el primer trimestre de 2015 renovamos más de 330 acreditaciones.

Os recordamos que además, SOLICITAMOS DE FORMA AUTOMÁTICA LAS ACREDITACIONES ANTES DE SU VENCIMIENTO de todos nuestros asociados, porque llevamos un control de las fechas de renovación. Por lo que, si tienes tu tarjeta caducada, SÓLO

TIENES QUE PASAR A RECOGER TU NUEVA ACREDITACIÓN POR NUESTRA OFICINA DE MERCAMADRID.

Tu acreditación te espera lista para ser recogida!!!!

ENTREVISTA AL NUEVO PRESIDENTE DE COCEM

LUIS PACHECO TORRES. PRESIDENTE CONFEDERACIÓN DE COMERCIO DE MADRID (COCEM)

Luis Pacheco Torres, empresario madrileño de cuarta generación de comerciantes. Con más de 40 años de experiencia en el sector, en el año 2001 fundó la empresa familiar Gold Gourmet.

Gold Gourmet, una de las empresas de referencia del comercio de alimentación especializada en la Comunidad de Madrid, tiene en la actualidad dos establecimientos comerciales y 26 trabajadores.

Firme defensor del asociacionismo empresarial, es miembro de las Organizaciones Empresariales ADEPESCA, ADEFUTAS, y FEDECARNE, de estas dos últimas formando parte de su Junta Directiva. Es asimismo miembro de la Fundación Cinco al Día. Su trayectoria profesional ha sido reconocida con un gran número de premios y galardones, entre los que destacan, en 2009 el Premio COCAM a la Difusión de los Mercados, en 2010 el Premio Alimentos de España a la Distribución y el Comercio Alimentario, y en el 2011 Premio Madrid Región Comercial.

¿Nos podría valorar sus primeros meses al frente de la confederación?

Mucha dedicación, mucho trabajo y sacrificio pero me siento suficientemente reconfortado por las muestras de apoyo, cariño y reconocimiento de todas las asociaciones miembros de cocem, y muy especialmente de su junta directiva.

¿Cree que con el cambio de gobierno regional y municipal se dinamizará la economía en madrid?

Todo periodo electoral trae nuevas propuestas y nuevas soluciones a los problemas de los ciudadanos. Confiamos en que las elecciones sirvan para rectificar errores pasados.

La liberalización de horarios comerciales ha generado empleo o ha perjudicado a los pequeños empresarios?

Liberar los horarios ha provocado una importantísima destrucción de empleo y el cierre de numerosos establecimientos, especialmente en el sector de alimentación.



Luis Pacheco.
Presidente de COCEM

LIBERAR LOS
HORARIOS HA
PROVOCADO UNA
IMPORTANTÍSIMA
DESTRUCCIÓN
DE EMPLEO Y EL
CIERRE DE NUMEROSOS
ESTABLECIMIENTOS,
ESPECIALMENTE EN EL
SECTOR DE ALIMENTACIÓN.

Para los comercios ubicados en zonas turísticas de Madrid posiblemente haya sido una medida de ayuda, pero, desde luego, para el comercio de alimentación ha sido una medida demoledora.

¿Qué medidas debería tomar el nuevo gobierno en relación al sector del comercio? ¿Qué necesita este sector?

Necesitamos medidas de apoyo y sostenibilidad del tejido comercial, que podemos estructurar en tres puntos. Por una lado, necesitamos financiación y ayuda al acceso a créditos para que pymes, autónomos y comercio en general puedan remontar definitivamente los ya ocho largos años que dura esta crisis.

Por otro lado, necesitamos medidas de apoyo a la formación profesional especializada, para tener profesionales cualificados, lo que además facilitaría el relevo generacional y el florecimiento, de nuevo, de un comercio especializado que tanto prestigio ha dado a la oferta comercial de Madrid.

Por último, quiero señalar que el comercio necesita ayudas que impulsen el consumo con campañas de promoción del comercio especializado.

¿Cuáles son las principales actuaciones que necesita Mercamadrid en la de cara a su modernización?

Mercamadrid debe ser un mercado moderno, modélico y debe atender las exigencias actuales de los diferentes sectores de la alimentación. Las instalaciones, tras más de tres décadas de funcionamiento, están bastante deterioradas y piden a gritos que parte de los beneficios que genera el mercado reviertan de una vez en la mejora de naves, accesos, muelles, etc.

¿Qué importancia da al comercio para promocionar el turismo madrileño?

Tradicionalmente, los museos, los restaurantes, los espectáculos y los monumentos eran los motores de atracción del turismo, pero desde hace unos años nos hemos dado cuenta de que los auténticos templos del siglo XXI son las tiendas y es lo que se diferencia unas ciudades de otras. En Madrid, la riqueza en todos los ámbitos del comercio es un activo importantísimo para generar y atraer el turismo a la ciudad.

¿Qué mensaje lanzaría a los emprendedores que quieren comenzar la aventura de abrir un comercio?

Esfuerzo, ilusión y dedicación, que se olviden en sus inicios del componente económico, y en una hipotética adversidad que no bajen la guardia nunca.

¿Cuáles son las trabas administrativas ante las que se encuentra un empresario para abrir un comercio?

A la hora de establecer un primer punto de venta, la burocracia es exagerada, a pesar de los intentos que se han hecho desde la administración de agilizarlo. Las trabas burocráticas llegan en muchos casos a impedir la apertura de nuevas fórmulas comerciales.

Por último, ¿qué papel juega Adepesca dentro de Cocem?

Adepesca juega un papel muy activo, participativo y cualificado. Para Cocem la presencia de Adepesca es fundamental, y prueba de ello es que Gonzalo González, es vicepresidente de nuestro comité ejecutivo.

Adepesca es una organización activa y muy dinámica, muy en la vanguardia que se adapta vertiginosamente a los tiempos.

ADEPESCA JUEGA UN PAPEL MUY ACTIVO, PARTICIPATIVO Y CUALIFICADO. PARA COCEM

LA PRESENCIA DE ADEPESCA ES FUNDAMENTAL, Y PRUEBA DE ELLO ES QUE GONZALO GONZALEZ, ES VICEPRESIDENTE DE NUESTRO COMITÉ EJECUTIVO.

COMERCIO Y METROLOGÍA

La nueva ley de metrología, que regula la verificación de las básculas, recoge parte de las demandas de FEDEPESCA.

A punto de acabar el año, el 22 Diciembre de 2014, se publicó la Ley 32/2014 de Metrología. La metrología se ocupa de que los instrumentos de medida realicen sus mediciones correctamente, de forma que se evite el fraude y se garanticen los derechos de consumidores y operadores económicos.

Nuestro sector se ve afectado por esta Ley debido al uso de básculas de pesaje para la venta de pescado. Por ello, a lo largo de su tramitación, realizamos numerosas alegaciones, mantuvimos reuniones con los máximos responsables del Centro Español de Metrología y con las organizaciones de empresarios de alimentación que representan al sector de la distribución. Nuestro objetivo era flexibilizar sus exigencias para los instrumentos de pesaje no automático (básculas) y establecer una proporcionalidad entre lo que se quiere prevenir, que son posibles fraudes en el peso, y las exigencias y sanciones establecidas.

A pesar de que la normativa europea no exige las verificaciones periódicas, siendo potestad de los Estados Miembros establecer las condiciones, y de que los instrumentos de pesaje no automático han de ser diseñados para que puedan cumplir adecuadamente su función, e impedir su uso fraudulento con unos requerimientos técnicos muy específicos, en España se había establecido la obligación de verificar los mismos CADA DOS AÑOS, INCLUSO DOS AÑOS DESPUÉS DE LA COMPRA DE UN INSTRUMENTO NUEVO.

Desde FEDEPESCA no entendíamos muy bien esta exigencia por encima de la obligación de verificar, por ejemplo, un vehículo nuevo por primera vez a los cuatro años. En el caso de las básculas, no se trata de evitar posibles riesgos para la salud humana, sino posibles fraudes al consumidor. No resulta proporcional el posible riesgo a prevenir con la exigencia marcada.

En el sistema de autocontrol, las empresas de comercio especializado de alimentación, ya realizan un autocontrol de las instalaciones, incluidas básculas y equipamientos de frío, pues son las primeras interesadas en seguir en el mercado, y para ello no pueden correr riesgos de tener problemas con la seguridad de los alimentos y mucho menos tratar de engañar a nuestros clientes.

Nuestra propuesta es que las básculas estuvieran sometidas a este autocontrol por el empresario, al igual que el resto de su equipamiento comercial.

En caso de inspección, si alguna báscula no pesa correctamente, entonces habrá que sancionar, pero no presuponer el mal uso de todo el parque de básculas. Añadir que, con los datos existentes, solo el 3% de las

básculas sometidas a verificación dieron errores en el peso, lo cual avala nuestros argumentos.

En la nueva Ley se proponen algunas novedades fruto de las numerosas gestiones realizadas. Entre ellas, está la autorización de "instrumentos testigo" para el comercio agrupado, respondiendo así a una de las demandas que FEDEPESCA hizo.

HEMOS
CONSEGUIDO
MEJORAS
COMO LAS
BÁSCULAS TESTIGO



Mª Luisa Álvarez Blanco
Directora Adjunta FEDEPESCA

También nos preocupaba especialmente que en el anteproyecto de Ley se contemplaba como sanción grave carecer de los documentos pertenecientes a las básculas, o que sean difícilmente legibles, aunque la báscula pesara bien. Las infracciones graves se sancionan con multas desde 3.005, 07€ a 90.151,82€, Afortunadamente nuestra demanda de que se considerara leve, con multas de hasta 3.005,06€ fue admitida, imponiéndose el sentido común.

REUNIÓN CON EL CENTRO ESPAÑOL DE METROLOGÍA.

Como queremos estar muy atentos al desarrollo reglamentario, ya hemos enviado nuevamente escritos al Ministerio de Industria y mantenido una reunión con el Director del Centro Español de Metrología (CEM), Fernando Ferrer. El objetivo es solicitar que se establezca un plazo mayor para las verificaciones, se permita que la verificación de instrumentos como las básculas pueda incluirse en el autocontrol del equipamiento de las empresas, que se potencie la utilización de básculas testigos en las que los consumidores puedan comprobar el peso, y se permita que los fabricantes, al realizar el mantenimiento de los instrumentos de pesaje puedan verificar su buen uso.

Otro punto de discusión está en relación con los **registradores de temperatura**. El responsable del CEM,

Fernando Ferrer, nos explicó que ellos no determinan que su uso sea obligatorio, pero que si la autoridad competente en la materia lo hace, entonces deben de velar por su correcto funcionamiento.

Por otra parte pusimos encima de la mesa el problema que existe con los termómetros, que también han de verificarse, debiendo de flexibilizar esta exigencia y recordar que cuando un empresario del comercio compra un equipo profesional da por sentado que los termómetros que lleva están homologados, cosa que actualmente no sucede.

Esta nueva norma, que se abrirá a información pública este mes, deroga el actual Decreto 889/2006.

El responsable del Centro Español de Metrología ofreció su colaboración para informar, formar y revisar técnicamente todo aquello que fuera necesario en aras a clarificar las exigencias de estas novedades legislativas.

Seguiremos insistiendo para rebajar las exigencias

M^a LUISA ÁLVAREZ BLANCO

Directora Adjunta FEDEPESCA

FRICAVENT

MÁQUINAS DE HIELO DE ALTO RENDIMIENTO



Servicio de atención al cliente, rápido y eficaz.



FRICAVENT



FRICAVENT 2000 S.L. C/ HENARES, 5 · NAVE 48 · 28840 MEJORADA DEL CAMPO · MADRID. TEL.: 916680959 FAX: 916682004

E-mail: comercial@fricavent.com Http://www.fricavent.com

TRABAJAMOS POR MEJORAR EL PRESTIGIO DEL SECTOR POTENCIANDO QUE SE PROFESIONALICE:

FEDEPESCA propone nuevas cualificaciones para el sector de alimentación especializada

Como ya os comentamos en la revista anterior, María Luisa Álvarez y Sofía Gómez, como expertas de la Confederación Española de Comercio (CEC), están trabajando en la revisión de las Cualificaciones Profesionales de la familia de Comercio y Marketing (COM) en colaboración con José Luís Palomar Galindo Responsable Técnico del Observatorio Profesional del INCUAL (Instituto Nacional de Cualificaciones)

Dentro de este grupo de trabajo hemos propuesto unas nuevas cualificaciones, propias para el sector de alimentación especializada:

- Actividades de venta en el comercio especializado de alimentación
- Actividades de gestión en el comercio especializado de alimentación

Esta iniciativa se debe a que dentro de las Cualificaciones Profesionales de la familia de Comercio y Marketing no existe ninguna unidad de competencia ni formación asociada referente a la alimentación, siendo este sector un eslabón fundamental dentro del comercio.

El primer paso ya está dado, hemos iniciado las reuniones con el INCUAL para empezar con la definición de los perfiles profesionales de estas cualificaciones.



Sofía Gómez Cuenca
Responsable Departamento
Calidad y Seguridad Alimentaria

Lo mismo ocurre con el grupo de trabajo de la Familia Profesional de Industrias Alimentarias revisando los perfiles profesionales que definirían la Cualificación Profesional de "INDUSTRIAS DE PRODUCTOS DE LA PESCA Y DE LA ACUICULTURA", desde FEDEPESCA.

Agradecemos al INCUAL que se nos haya dado la oportunidad de mejorar las cualificaciones que nos competen, para que posteriormente se adapte mejor la formación asociada a las necesidades de los puestos de trabajo.

CHRISTIAN RAMBAUD FELICITA A FEDEPESCA POR EL PROYECTO PESCAVERDE

El jefe de Unidad, Comercio y Mercados, de la Dirección General del Mar en la Comisión Europea, Christian Rambaud, felicitó públicamente ante los representantes pesqueros de las Comunidades Autónomas de España y representantes del sector a FEDEPESCA por su labor de información en el proyecto PESCAVERDE.

Nuestro Proyecto busca informar y formar a consumidores y profesionales del comercio especializado en la Política Pesquera Común, los artes de pesca y la información a trasladar a los consumidores en el comercio detallista conforme a las nuevas normativas europeas.

Desde FEDEPESCA nos enorgullece recibir las felicitaciones y continuaremos trabajando en esta línea para seguir siendo lo que somos, los profesionales del pescado.



FEDEPESCA SE REUNE CON REPRESENTANTES DEL EUMOFA

En abril de 2013, la Unión Europea lanzó una nueva herramienta interactiva: el Observatorio Europeo del Mercado de los Productos de la Pesca y de la Acuicultura (EUMOFA).



¿Cuál es su objetivo? El seguimiento diario de los precios y volúmenes de pescados asegurando más transparencia y estabilidad en los mercados.

EUMOFA proporciona datos desde la primera venta hasta la venta al consumidor, estos datos se recopilan de los Estados Miembros e instituciones de la UE.

El pasado 25 de febrero se celebró una reunión entre los representantes de la Comisión Europea de EUMOFA y la Subdirección General de Economía Pesquera del MAGRAMA, a la que acudió FEDEPESCA como representante del colectivo del comercio especializado de productos pesqueros y acuícolas.

El motivo de la reunión es solicitar los datos de precio y volumen de los productos pesqueros en España a lo largo de toda la cadena comercial, pues los datos pesqueros en la Unión Europea no pueden ser representativos sin la aportación de España, debido a su gran importancia en este sector.

FEDEPESCA como representante de los minoristas en España será el encargado de proporcionar datos del comercio detallista y colaborar con la Comisión Europea en incrementar la transparencia y eficiencia del mercado.



MACROINSPECCIÓN DE HACIENDA EN MERCABARNA

Macroinspección sorpresa en el mercado del pescado de Mercabarna. Un centenar de efectivos de la Agencia Tributaria estatal investigan en los ordenadores y la documentación de las oficinas de una veintena de sociedades agremiadas a este mercado mayorista en busca de indicios de ventas ocultas.

El objetivo de la operación es destapar un supuesto fraude mediante la declaración de ventas muy inferiores a las realmente realizadas.

Las actuaciones, que han contado con orden judicial, son de carácter administrativo y, por tanto, no se han producido detenciones.

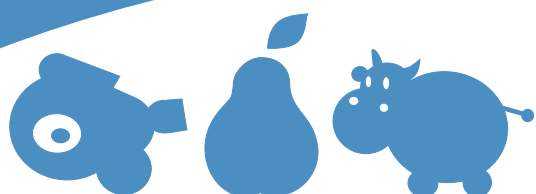
La investigación afecta a una veintena de sociedades que tienen un total de 23 puntos de venta.





MercaMIN

La Mejor Gestión para Detallistas



Soft Control Informática S.A.

91 507 63 60

www.soft-control.net

- Trazabilidad y Etiquetaje actualizados a la normativa vigente
- Vende por internet
- Gestión y control de rutas
- Control de procesos y costes de elaboración
- Integración a balanzas y sistemas de cobro automáticos

NUEVA REGULACIÓN PARA LOS PRODUCTOS A GRANEL

Nueva normativa que regula los alimentos que se presenten sin envasar, los envasados a petición del comprador y los envasados por los titulares del comercio al por menor.

Desde FEDEPESCA conocemos su contenido desde hace tiempo, por ello, nos ha permitido informar a nuestro sector y ayudarles a cumplir sus requisitos a través del proyecto PESCAVERDE.

Para entender la nueva regulación, vamos a clasificar los alimentos en dos grupos:

- **Alimento NO envasado:** Es el que se presenta en mostrador para su venta a granel y los que se envasan por solicitud del consumidor en el lugar de venta.
- **Alimento Envasado:** Alimentos que se envasan y se dejan preparados para su venta envasados. Por ejemplo, una merluza cortada en rodajas que hemos envasado y colocado en el mostrador antes de ser solicitado por el consumidor.



LAS NOVEDADES MÁS DESTACABLES SON:



En los productos envasados previamente en la pescadería, como por ejemplo una merluza en rodajas que hemos envasado en film hay que poner lo siguiente:

- Normativa específica de pesca (denominación comercial y científica, zona de captura o de cría, método de producción, indicación de si el producto ha sido descongelado y arte de pesca en caso de pesca extractiva).
- Lista de ingredientes
- Información sobre alérgenos (sulfitos en crustáceos)
- Cantidad de determinados ingredientes (si fuese necesario).
- Fecha de caducidad
- Condiciones especiales de conservación (si fuese necesario).
- Nombre o razón social y dirección del operador
- País de origen (si fuese necesario por una incorrecta interpretación).
- Modo de empleo

La fecha de caducidad irá obligatoriamente en el envase (mediante etiqueta), el resto de información puede ir en una tablilla comercial y la de alérgenos se podría transmitir de forma oral cumpliendo lo indicado anteriormente.

Para alimentos NO envasados, hay que indicar los requisitos de color azul. La normativa específica puede ir en tablilla comercial y los alérgenos de forma oral.



La información sobre alérgenos alimentarios en productos a granel en pescadería se podrá realizar DE FORMA ORAL siempre y cuando:

- La información se suministre cuando sea solicitada antes de finalizar el acto de compra
- La información se registre de forma escrita o electrónica en el establecimiento (por ejemplo etiquetas de las cajas).
- Se disponga de un cartel que indique que el consumidor puede dirigirse al personal del establecimiento para solicitar la información sobre alérgenos.

Toda esta información de forma extendida y aplicada a casos concretos se trata en el curso de información alimentaria que estamos impartiendo desde FEDEPESCA y que es necesario que reciban todos los pescaderos.

ENTREVISTA A LA DIRECTORA ESPAÑOLA DEL CONSEJO DE PRODUCTOS DEL MAR DE NORUEGA (NORGE)



El Consejo de Productos del Mar de Noruega (NORGE) fundado en 1991 por el gobierno noruego, representa a todo el ámbito pesquero noruego.

Cada día encontramos sus productos en los mercados de más de 140 países y cuentan con una reputación única en el mundo destacando entre sus productos el Salmón, el Skrei y la reciente introducción en España de la Trucha del Fiordo.

En este número de ADEPESCA queremos conocer de primera mano a NORGE, por eso hoy contamos con Hildegunn Fure Osmundsvåg, Directora de la Delegación Española del Consejo de Productos del Mar de Noruega, con sede en Madrid.

Buenos días Hildegunn, en primer lugar agradecer el apoyo que nos presta NORGE como colaborador, siendo anunciante habitual en nuestra revista de ADEPESCA, y felicitarte por el éxito de los productos NORGE. Lo primero que queríamos preguntarte es:

¿Qué tienen de especial los productos de NORGE para que sean tan valorados? ¿Cuál es el consumo de sus productos en España?

Los productos del mar de Noruega son el resultado del esfuerzo de mucha gente, que buscamos la excelencia en cada uno de los pasos que hay, desde que nace un pescado hasta que llega al consumidor. Durante siglos, el mar ha sido la principal actividad de mi país. Por esa razón, además de buscar esa excelencia buscamos la sostenibilidad, para que nuestro recurso más preciado siga a disposición de las siguientes generaciones.

En el año 2014, los pescados y mariscos de Noruega han experimentado un notable incremento en sus exportaciones. A nivel global, cerca de 999.000 toneladas de producto salieron de las fronteras noruegas hacia cualquiera de los 143 países en los que fueron comercializados. De esa cantidad, 720.000 toneladas fueron a parar a los países de la Unión Europea.

En España, el más consumido es el Salmón Noruego. En 2014 su cifra de importación ascendió a 60.000 toneladas. También es muy importante el volumen de Bacalao, sobre todo si hablamos de Skrei, que tiene a España como uno de sus principales puertos de destino. Nuestros cálculos apuntan a que llegaron unas 3.700 toneladas de Skrei en 2014. También tenemos nuestra última incorporación al punto de venta, la Trucha del Fiordo, que introdujimos en 2014.

En febrero asistimos a Masterclass de nuestro socio Manuel Criado en Gurmétika, un lugar de encuentro para los amantes de la buena mesa y de los hábitos saludables en alimentación donde nos presentaron el Skrei y sus propiedades ¿nos podría contar su proceso de captura y tratamiento y como llega a nuestras pescaderías?

El Skrei es uno de los productos más apreciados por los propios noruegos. Solo se puede capturar durante los meses de enero a abril en uno de nuestros paraísos naturales, las islas Lofoten. Allí culmina la migración reproductora que arranca en el Mar de Barents, en Rusia. Ese recorrido y la alimentación durante el mismo convierten al Bacalao en Skrei.

Hablamos de un producto salvaje, sin ningún tratamiento, al que solo tocan manos expertas para asegurarnos de que llegue al consumidor en perfectas condiciones de frescura. Si no es fresco, no es un Skrei. Es la única forma de apreciar su exquisita textura. Desde que es izado a bordo hasta que llega a España, su temperatura oscila entre los 0 y los 4 grados. Se le quitan las vísceras y la cabeza para prolongar la frescura de la carne. Su viaje dura apenas tres días y no pasa más de uno desde que se pesca hasta que sale hacia su destino.

Ahí radica el secreto de que tengamos ante nosotros un pescado fresco que viene de más arriba del Círculo Polar Ártico.

También desde ADEPESCA queríamos felicitarte por la reciente introducción de la Trucha del Fiordo, presentada en Madrid Fusión 2015. ¿Por qué se caracteriza este producto? ¿Podremos verlo en nuestras pescaderías pronto?

La Trucha del Fiordo es un pescado muy especial. Es muy exigente con su hábitat... es completamente marina, pero necesita que la salinidad de los fiordos en los que vive sea baja. Esto lo hace posible el agua dulce que procede del deshielo de los glaciares, de las cascadas y de los ríos. Su aspecto es impresionante, ya que puede superar los cinco kilos de peso. Su carne rojo intenso entra por los ojos y su sabor es delicioso.

Gustó mucho a los profesionales de Madrid Fusión, que vieron en ella un producto a tener en cuenta, ya

que está siempre en su momento óptimo de consumo y es ideal para los platos de inspiración japonesa, tan de moda en la actualidad.

Cada producto promocionado por El Consejo de Productos del Mar de Noruega es un éxito ¿Podremos conocer próximamente algún nuevo producto?

Nuestra recién llegada, la Trucha del Fiordo, lleva apenas unos meses en España. Este año vamos a trabajar para consolidar su presencia y concentrar nuestros esfuerzos para que los consumidores la incorporen a su día a día, como ya hicieron con el Salmón Noruego.

¿Cómo valoran desde Noruega al comercio español especializado en la venta de productos pesqueros?

Para nosotros, este comercio es nuestro gran aliado. Podríamos decir que son nuestra cara ante el consumidor español. Desde el Consejo valoramos mucho el rol preceptor que ejercen los profesionales de la distribución. Gracias al gran nivel de su trabajo, los comerciantes se han ganado el respeto y la confianza de sus clientes. Entre nuestros productos y el consumidor final, el comercio especializado es el último eslabón de nuestra cadena.

Nos gustaría conocer las campañas previstas para este año y que nos ofreciera su visión del mercado español.

El mercado español es muy importante para Noruega. Estamos desarrollando una actividad permanente para acercar nuestros productos a los consumidores españoles. En general, todas nuestras acciones tienen el mismo hilo conductor, poner fácil al encargado de la restauración en el hogar la preparación de deliciosos platos de pescados noruegos, sin necesidad de complejos procesos y de aparatos extraordinarios. Esto válido tanto para recetas tradicionales de Bacalao Noruego como para modernas presentaciones niponas de Trucha del Fiordo.

Cronológicamente hablando, empezamos el año con el Skrei, enlazamos con la pascua y las recetas de Bacalao Tradicional Noruego de vigilia, seguimos con las campañas de primavera de la Trucha del Fiordo y de Salmón Noruego, pasamos a nuestra acción estival específica de

Bacalao Fresco y culminamos con el Salmón Noruego en octubre y Navidad.

Además tenemos la celebración del campeonato de España de Sushi, que organizaremos aquí para enviar a nuestro ganador al Global Sushi Challenge de Tokyo 2015.

Agradecer su tiempo, nos ha encantado charlar con usted, por último, como despedida, le pediríamos que nos dejara unos consejos de cómo preparar estos productos para sacarles el mayor partido.

En un país con una cocina tan excelente como la española, es muy complicado dar consejos a gente que sabe sacarle tanto partido a los pescados y mariscos de Noruega. Por decir alguno, les recordaría que siempre quedan deliciosos y muy jugosos si no excedemos el tiempo y la temperatura de cocción.



Hildegunn Fure Osmundsvåg
Directora de la Delegación Española
del Consejo de Productos del Mar de
Noruega



El nuevo SelfCookingCenter® Senses

Descubra un nuevo mundo en la preparación de pescados y mariscos. Fácil, automático, versátil.



Demostraciones exclusivas para los miembros de ADEPESCA.
¡Participe y déjese sorprender!

Para más información: Tel. 93 475 17 50 o www.rational-online.es



REFORMA FISCAL: CAMBIO EN LOS LÍMITES DE LOS MÓDULOS

Se estima que el 50% de socios quedará fuera de módulos en 2016

La reforma fiscal ha traído multitud de modificaciones de los impuestos, muchas con entrada en vigor en 2015, otras con entrada en vigor en dos tramos: 2015 y 2016 y otras en 2016.

De modo sintético se reproducen, a continuación, las más importantes:

Reducción de la tarifa de renta, de los tipos de las ganancias patrimoniales y de, con carácter general, las retenciones actuales que pasan a ser del 20%; nueva deducción por familia numerosa de 1.200€, creación de las cuentas "Plan de ahorro a largo plazo" de rentas exentas, posibilidad de compensación de la Base Imponible de Capital Mobiliario negativas, supresión de la deducción estatal para los nuevos alquileres y de los coeficientes por la inflación y los de abatimiento; desaparición de la deducción del 20% por mantenimiento de plantilla respecto de 2008.

Especial atención requiere la modificación de los límites del régimen de módulos:

- Volumen de compras, excluidas inversiones y gastos de personal, no superen los 150.000€.
- Volumen de ventas anuales a empresarios (con factura) no superen los 75.000€.
- Volumen de ingresos no supere los 150.000€.
- Se mantiene el límite de 5 personas trabajando entre empleados y titular.

Estos límites se aplican respecto de 2015 y si, en dicho año se superan, obligará en 2016 a pasar al Régimen de Estimación Directa.

Hemos calculado que en torno al 50% de los que actualmente están en módulos deberán pasar para 2016 a Régimen de Estimación Directa. Así pues, nuestra prioridad pasa por que todos nuestros asociados tengan el máximo de información y tratar que, si deben pasar a Estimación Directa, lo hagan de la forma más sencilla y segura posible.

Para lo cual, aparte de las circulares que se han enviado al respecto y de la presente información en la revista, en la junta General del 11 de mayo, se incluirá un punto en el que se tratara con todo detalle esta novedad.

Además, en los meses de septiembre y octubre, se convocarán las reuniones que sean necesarias para, en pequeños grupos, aclarar obligaciones, forma de presentar los futuros estadillos, inconvenientes que se planteen, etc.

Esperamos, en consecuencia, dar una respuesta clara a nuestro colectivo de esta importante modificación legal.

LOS QUE
SUPEREN
150.000 €
ENTRE COMPRAS
Y GASTOS EN
2015 QUEDARÍAN
EXCLUÍDOS DE
MÓDULOS EN 2016



Luis Bustos
Director Gerente ADEPESCA

NUEVAS MEDIDAS PARA FOMENTAR EL EMPLEO

Los primeros 500 € exentos de cotización para nuevas contrataciones.

Mínimo exento de cotización a la Seguridad Social para favorecer la creación de empleo indefinido

El sábado 28 de febrero de 2015 se publicó el Real Decreto-ley 1/2015, de 27 de febrero, de medidas relativas al fomento del empleo indefinido y el empleo autónomo.

Dicha medida tiene efectos desde el 1 de Marzo de 2015 hasta el 31 de agosto de 2016.

Si la contratación es indefinida a tiempo completo, los primeros 500 € de la base de cotización quedan exentos por contingencias comunes, y si es a tiempo parcial, la jornada debe ser de al menos del 50%, y se reducirá de forma proporcional a la jornada realizada.

Dicho beneficio se aplicará durante un período de 24 meses, ampliables en 12 meses más. Durante este último período, la bonificación/reducción será sobre los primeros 250 €.

Bonificación a trabajadores autónomos por conciliación de la vida profesional y familiar vinculada a la contratación

Bonificación por un plazo máximo de 12 meses, del 100% de la cuota de autónomos por contingencias comunes, en los supuestos de cuidado de menores de 7 años o por tener a su cargo un familiar, por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado.

Deberá permanecer en alta durante el periodo de la bonificación y durante los 6 meses siguientes.

También se presica carecer de trabajadores asalariados en la fecha de inicio de la aplicación de la bonificación y durante los 12 meses anteriores a la misma.

Contratar a un trabajador a tiempo completo o parcial, al menos del 50%, conlleva bonificación también del 50%, que deberá mantener durante todo el periodo del disfrute de la bonificación. En todo caso, la duración del contrato deberá ser, al menos, de 3 meses.

Para más información, ponerse en contacto con Yolanda Martínez 91.319.7047



SETPESCA, UN SISTEMA ELECTRÓNICO DE TRAZABILIDAD PARA GESTIONAR EL PRESENTE Y EL FUTURO.

Desde 2015 es obligatorio la transmisión de la trazabilidad de forma electrónica. Setpesca es la solución.

Como todos sabemos, las exigencias de trazabilidad en el sector pesquero suponen un gran reto para todos los eslabones de la cadena y más desde que el 1 de enero de este año entró en vigor la obligación de que la transmisión de los datos se realice de forma electrónica.

No voy a enunciar la legislación que aplica en el cumplimiento de la trazabilidad pues es ya conocida de todos. Lo importante en estos momentos es implantar soluciones exitosas que permitan cumplir con las exigencias al respecto.

Queremos compartir con nuestros lectores el ilusionante proyecto SETPESCA, desarrollado en colaboración por FEDEPESCA, la Federación Nacional del comercio especializado en venta de productos pesqueros y acuícolas y la AEMPM, la Asociación de Empresarios Mayoristas de Pescados de Mercamadrid.

SETPESCA es un sistema Integrado para la Gestión de la Trazabilidad de Pescados y Productos Congelados a implantar en la Nave de Pescados de Mercamadrid.

El 10 de Julio de 2013 se aprobó nuestro proyecto conjunto en la Decisión Financiera de la Comisión Europea, por la que se establecen medidas financieras comunitarias para la aplicación de la Política Pesquera Común y que tenía entre sus líneas prioritarias la Trazabilidad de los Productos Pesqueros. Por primera vez se contemplaba la posibilidad de financiar proyectos privados, por lo que ambos sectores, mayorista y minorista, compartiendo un objetivo común, decidimos presentar un proyecto conjunto que permitiera a Madrid ponerse a la vanguardia del cumplimiento de las obligaciones en trazabilidad.

Debemos destacar el papel de la Dirección General de Ordenación Pesquera, que animó a todas las asociaciones representativas del sector pesquero a presentar proyectos para seleccionar un máximo de 8 a remitir a la Comisión. SETPESCA

fue seleccionado dentro de estos 8 y, posteriormente resultó ser uno de los tres proyectos privados elegidos por la Comisión Europea a desarrollar en España.

El Ministerio trabaja en un sistema que gira en torno a la primera venta del producto en lonja, permitiendo iniciar los pasos hacia delante y hacia atrás. Existe una comunicación con las Comunidades Autónomas que tienen derivadas las competencias de la primera venta, para crear una plataforma común y que se puedan integrar todos los proyectos. Además de la declaración de desembarque también tratará la información del mayorista en origen, punto hasta el cual llegaría la aplicación de la Secretaría General de Pesca, es decir, incluirá las dos primeras operaciones comerciales. Se dispondrá de una web para gestionar toda la documentación generada y existirá un registro de empresas autorizadas que tendrán acceso, siempre que quieran usar el sistema de forma voluntaria.

EL SISTEMA
PERMITIRÁ
LA GESTIÓN
INTEGRAL DE LA
TRAZABILIDAD Y EL
ETIQUETADO

Por su parte, MERCASA está trabajando en un sistema de trazabilidad para los mercas, con un proyecto desde el mayorista en origen al mayorista en destino, desarrollando una autopista por la



Los equipos de la asociación de Mayoristas, de Fedepesca y de Softcontrol en una de las numerosas reuniones de coordinación del proyecto.

que se pueda capturar la información de trazabilidad, también de forma voluntaria. Cada operador tiene que cumplir con la trazabilidad, pero de la forma que estime conveniente.

En el 2014 hemos necesitado tiempo para analizar la situación actual, comprender toda la casuística del mercado de pescados de Madrid, el más grande de España, conocer otros sistemas, negociar entre las partes implicadas y seleccionar a un proveedor que conociera en profundidad el sector. Tras las firmas de los contratos a finales de año, hoy estamos totalmente inmersos en un proyecto apasionante que confiamos en ser capaces de sacar adelante para modernizar a nuestro sector, automatizar procesos, ahorrar costes, ofrecer las máximas garantías a los consumidores y, cómo no, cumplir la legislación vigente de la forma más innovadora y eficiente posible.

SetPesca será un sistema independiente, que está desarrollando la empresa Softcontrol, gestionado por los mayoristas y los minoristas, en el que se volcarán todos los datos de las operaciones diarias de las empresas mayoristas que se sumen en un servidor central.

Para presentar nuestro proyecto nos inspiramos en el sistema de gestión de la trazabilidad implantado en MercaGranada (MG), donde toda la gestión de cobro, financiera y de trazabilidad se encuentra informatizada y centralizada.

La idea es reproducir y mejorar este sistema en Madrid. En un entorno web, con la posibilidad de obtener todos los datos informáticos vía electrónica, el minorista, independientemente de cómo se pague al mayorista, podrá obtener de forma centralizada toda la información obligatoria de la trazabilidad y del etiquetado al consumidor final, así como la información económico financiera de sus compras a los mayoristas que se sumen al sistema.

El sistema será compatible con los software de

gestión que utilicen los mayoristas y los minoristas.

Las empresas minoristas podrán acceder por internet con sus claves privadas y de forma centralizada, a todas sus operaciones de compra con los datos de trazabilidad, en tiempo real y en cualquier dispositivo (teléfonos inteligentes, tabletas, ordenadores). Estamos trabajando ya en la categorización de productos y hemos visitado Mercagranada para aprender de su experiencia.

También están previstos puntos centralizados de impresión en la Nave de Pescados para obtener, si se desea, con una tarjeta de asociado, las etiquetas del mostrador con la información obligatoria al consumidor final, la etiqueta del envase con el número de lote que permitirá la identificación del producto durante el transporte y el albarán con el número de lote que vincule a la trazabilidad. Todos estos documentos podrán imprimirlos también los detallistas en sus tiendas con un software que se les entregará para poder realizar estas gestiones.

Es cierto que existen dificultades, muchas, la primera: la gran resistencia al cambio. Pero nos sobra ilusión y ganas por conseguir el mercado de pescados del siglo XXI que merecemos.

EL SISTEMA
SERÁ
COMPATIBLE
CON LOS SOFTWARE
DE GESTIÓN QUE
UTILICEN LOS
MAYORISTAS Y LOS
MINORISTAS.

El mercado expulsará al que no sea capaz de adaptarse a las nuevas exigencias y a las nuevas tecnologías. Gran parte de nuestra labor es informar, explicar, convencer. Y no es poco. Afortunadamente, ya contamos con un equipo de voluntarios para iniciar el piloto que nos permitirá testar el sistema. Nuestro agradecimiento por su extraordinario ejemplo, por dar un paso adelante.

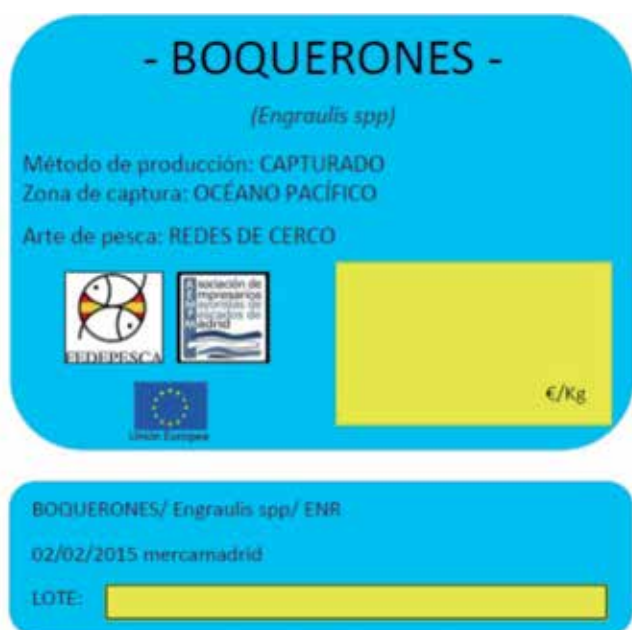
El segundo gran problema es que los asentadores de Mercamadrid no siempre reciben toda la información de trazabilidad. Por ello, estamos trabajando en estrecha colaboración con la Subdirección General de Economía Pesquera que coordina los tres proyectos privados aprobados en el marco de la Decisión Financiera 2013 de la Comisión Europea y el suyo propio, con el objetivo de poder cerrar toda la cadena y que sea posible la transmisión electrónica de datos entre todos los operadores.

Estos proyectos han arrancado en Enero. Queda mucho por hacer, surgirán numerosas dificultades, la resistencia al cambio será la más importante, pero estamos en el buen camino. Confiamos en que con el ejemplo de los empresarios que van a colaborar en el pro-



El equipo de Fedepesca, **Sofía Gómez, M^a Luisa Álvarez y Miguel Langa**, con **José Luis Cobo**, empresa mayorista participante en el proyecto y Vicepresidente de la Aempm

EL SISTEMA
GARANTIZA LA
CONFIDENCIALIDAD
DE LOS DATOS,
PUDIENDO ACCEDER LOS
COMPRADORES SÓLO A
SUS COMPRAS. OBTIENEN
LAS EMPRESAS MAYORISTAS
NO PODRÁN OBTENER
INFORMACIÓN DE OTROS
ASENTADORES, NI LOS
MINORISTAS DE OTROS
COMPRADORES



yecto a finales de 2015, cuyo papel es fundamental para vencer reticencias, hayamos dado pasos definitivos para garantizar la trazabilidad, de la forma más eficiente, mejorando la gestión de las empresas del sector pesquero, y reduciendo sus costes gracias a la automatización de procesos.

M^a LUISA ÁLVAREZ BLANCO

Coordinadora del Proyecto Setpesca

Modelo de etiqueta para producto fresco que se pegaría en el cartel de precios del mostrador. La parte de abajo es la Pegatina para la caja del producto durante el transporte por el minorista.

FEDEPESCA VISITA MERCAGRANADA

Con el objetivo de conocer de primera mano el funcionamiento y las experiencias del funcionamiento informático de Mercagranada, el grupo de trabajo del proyecto SETPESCA viajó hasta Granada.

Mercagranada es un ejemplo a seguir en España de la correcta gestión de la trazabilidad en productos pesqueros.

Los pescaderos que se abastecen en Mercagranada diariamente disponen de una tarjeta de comprador donde el mayorista carga automáticamente sus compras una vez realizadas en el puesto. Una vez finalizada todas las compras, el detallista se dirige a las impresoras situadas en la salida donde pasando su tarjeta de comprador imprime las etiquetas (para poder pegar fácilmente) de todos los productos que ha comprado con toda la información obligatoria a trasladar al consumidor final, a su vez, imprime unos documentos llamados “conduce” que permite tener la mercancía que hemos comprado documentada durante el transporte hasta la pescadería, evitando malos entendidos con las autoridades a la salida de Mercagranada.

Este sistema ha demostrado ser muy eficaz y provechoso tanto para mayoristas como para minoristas permitiendo el cumplimiento con la legislación vigente además del ahorro de tiempo y costes.

Además, visitando las pescaderías de Granada se puede comprobar como todas las pescaderías de la ciudad esta etiquetadas iguales y correctamente, transmitiendo una imagen de unidad que refuerza el comercio especializado de cara al consumidor final.

Desde FEDEPESCA y La Asociación de Empresarios Mayoristas de Pescados de Madrid, vamos a poner todo nuestro esfuerzo en poder implantar un sistema similar en la nave de pescados de Mercamadrid, por lo que necesitamos toda vuestra colaboración y vuestro apoyo.



MERCAGRANADA

LAS
PESCADERÍAS
DE GRANADA
ESTÁN ETIQUETADAS
IGUALES Y
CORRECTAMENTE



Mostrador de una pescadería
de Granada



Grupo de visita
a MERCAGRANADA

VISITANDO ASOCIADOS

Visitamos:

- Pueblo nuevo y La Elipa
- Mercado de Santa María de la Cabeza y Mercado de Guillermo de Osma
- Zona de Argüelles
- Zona de Hortaleza

Los pasados meses de Enero y Febrero y Marzo ADEPESCA retomó la labor que más nos acerca a los asociados, es decir, las visitas a los establecimientos. Los objetivos que tienen estas visitas son:

- Comprobar el grado de satisfacción de los asociados con respecto a la asociación, así como la captación de nuevos socios.
- Informar de las nuevas ofertas de formación que ofrece la asociación, este año, especialmente interesados en el tema del etiquetado debido a las novedades introducidas el 13 de Diciembre de 2014.
- Difundir las exigencias relacionadas con el autocontrol sanitario.
- Recoger las sugerencias que los asociados puedan tener para poder así mejorar todo lo posible nuestros servicios.

Las visitas fueron realizadas por Miguel Langa y por Silvia Gil, alumna en prácticas del Master en Seguridad Alimentaria.

En Enero se visitaron los establecimientos de asociados pertenecientes a la zona de Pueblo Nuevo y La Elipa, y en Febrero se visitaron los establecimientos del Mercado de Santa María de la Cabeza y el Mercado de Guillermo de Osma, además los establecimientos situados en la zona de Argüelles- Universidad y en Marzo lo situados en la zona de Pinar de Chamartín.

Se informó a los asociados visitados por las novedades en materia de etiquetado, así como en lo relativo a los alérgenos (sulfitos). Hemos de recordar que los cursos de formación en materia de Etiquetado son obligatorios.

Pudimos comprobar el alto grado de satisfacción de los asociados con respecto a los

servicios ofertados por la asociación, y las visitas fueron calificadas de muy positivas por los pescaderos visitados.

Con las visitas pretendemos hacer llegar de primera mano las novedades legislativas relacionadas con nuestro sector, informar de los nuevos cursos de formación, así como recoger las sugerencias e inquietudes que nuestros asociados puedan tener.

Nos gusta ofrecer un trato lo más cercano posible a nuestros asociados, es por esto que seguiremos con las visitas a establecimientos durante todo el año.



Pescados y Mariscos
SIMÓN



Pescados y Mariscos
JOSÉ E ISIDORO



Pescados y Mariscos
ALBERTO



Pescados y Mariscos
SERGIO



Pescados y Mariscos
ANTONIO VELASCO



Pescados y Mariscos
JOSÉ LUÍS VELASCO ALONSO



Pescados y Mariscos
LUIS MIGUEL MORENO RODRÍGUEZ



Pescadería
GERARDO ALONSO MAYO



Mariscos Selectos
La Pequeñita
JUAN RAMÓN FUENTES ALONSO



Pescados y Mariscos
MOISÉS Y JOSÉ BLANCO
Y LIÉBANA



Pescados y Mariscos
PLÁCIDO ÁLVAREZ
CAÑUETO



Pescadería
UBALDINO CARRER
CAÑAL



Pescadería
JUAN MANUEL
VIVANCO DÍAZ



Pescados
ALBERTO
MARTÍNEZ
SÁNCHEZ



Pescados el Puerto
RAÚL BILBAO
ALARCÓN



Pescadería Marisquería
RAMÓN PÉREZ PÉREZ



Pescadería
TOMÁS
RODRÍGUEZ



Pescadería
VITORINA ÁLVAREZ



Pescadería
DAVID
MARTÍN
MARTÍN



Pescadería
ALFONSO GONZÁLEZ
CADIerno



Pescadería
GONZALO GONZÁLEZ Y
PESCADOS CONGELADOS
LUDIVINA GONZÁLEZ



Pescadería
LUÍS SÁNCHEZ
BARRIONUEVO



Pescadería
CALIXTO ALONSO
ÁLVAREZ



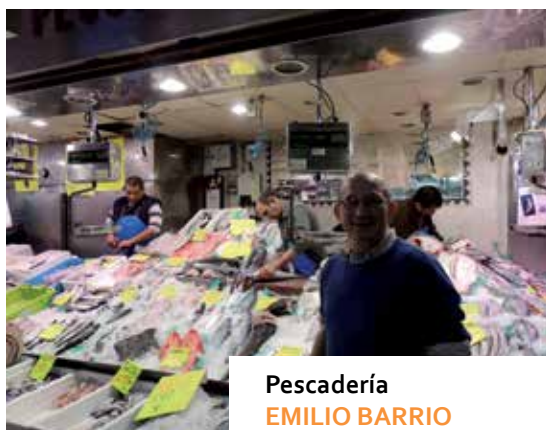
Pescaderíaa
JOSE ANTONIO
IGLESIAS



Pescadería
ALONSO FELIPE



Pescados y Mariscos
MIGUEL ÁLVAREZ
ÁLVAREZ



Pescadería
EMILIO BARRIO



Pescadería
LAS DELICIAS
DEL MAR



Pescadería
LUIS ALONSO MAYO



Pescadería
LUIS RAFAEL
FRANGANILLO



Pescadería
**MANUEL AMADO
RIAL**



Pescadería
**JOAQUÍN FERNÁNDEZ
MARTÍNEZ**



Pescados y
Mariscos
**CALDERÓN
E HIJOS**



Pescados y Mariscos
MARCELINO MAYO



Pescadería
VALENTÍN



Pescados Mar Negro
**JOSÉ LUIS ALONSO
FRANGANILLO**

CONOCEMOS EL SKREI DE LA MANO DE MANUEL CRIADO EN GOURMÉTIKA

Manuel Criado, pescadero de Blancamar, presentó el pasado mes de febrero en Gourmética, un lugar de encuentro para los amantes de la buena mesa y de los hábitos saludables en alimentación, el bacalao más sibarita, el SKREI.

Este bacalao nómada realiza una migración desde las frías aguas del mar de Barents en Noruega hacia las islas Lofoten a las que se dirige para desovar, en dichas islas es donde se realiza su captura en los meses más fríos del año apunta Manuel Criado.

Para esta migración el skrei necesita acumular grasa, lo que hace que tenga unas características organolépticas especiales, tales como un sabor más intenso y una carne más jugosa.

Manuel Criado nos presentó sus cualidades y nos enseñó a diferenciarlo, especialmente por el sello que lo identifica como auténtico skrei noruego y que únicamente está disponible desde mediados de Febrero hasta Abril.

Además de presentarnos el skrei, que se comercializa fresco, Manuel aprovechó para dar consejos sobre el pescado en general. Así, nos indicó que para congelar el pescado es necesario utilizar varias vueltas del film para evitar las quemaduras por frío, recomendándonos el papel de pescadería como ideal para congelar.

Manuel también nos explicó cómo debemos desalar el bacalao cuando lo compremos en salazón, introduciéndolo en agua y cambiándole el agua cada dos días, y siempre con la piel hacia arriba para permitir caer la sal apuntó Amalia, cocinera del catering ¿Que comemos hoy?.

Amalia se encargó de presentarnos las múltiples posibilidades del skrei, ofreciendo una degustación de bacalao al vapor con ali – oli, bacalao a la plancha con tomate y cebolla caramelizada y cocochas de bacalao con salsa verde además de numerosos consejos sobre su elaboración.

Fue una experiencia fantástica y provechosa para acercar el skrei al consumidor. Tal y como indica Elena Almeda, directora de Gourmética el consumidor final le falta mucha información sobre los productos y con objeto de acercar los productos al consumidor surge Gourmética.

Esperamos ansiosos la próxima masterclass de Manuel Criado y os animáis a compartir con nosotros vuestras iniciativas..



Manuel Criado
durante su Masterclass



Quality by kiele



 Anchoa

 Anchodina

 Boquerones

 Salmón marinado

 Salpicón

 Sardina ahumada

 Sardina en vinagre

 Mojama

 Atunkitos

 Bacalado Marinado



 kiele.es

info@kiele.es



Lo mejor del mar, en tierra firme

Trucha del Fiordo

La Joya de los Fiordos Noruegos



Ya está en España uno de los pescados más apreciados en Noruega. Sólo en los fiordos donde el agua de mar se une al dulce deshielo de nieves y glaciares, se puede criar la Trucha del Fiordo de Noruega. Una limitada y cuidada producción para satisfacer a los paladares más exigentes.

La Trucha del Fiordo de Noruega es un pescado exigente. Necesita aguas puras y frías del mar, pero con una baja salinidad. Esto lo hace posible el torrente de agua dulce que riega sus fiordos, procedente del deshielo, de las lluvias, de ríos y cascadas. La suma de ambas, aguas dulces y saladas, proporciona el hábitat idóneo y hace posible que, todo el año, disfrutemos de un pescado delicioso, caracterizado por su carne de un intenso color rojo y su sabor puro.



Ya es posible sorprender a nuestros clientes con la Trucha del Fiordo de Noruega, una joya de las aguas noruegas que puede estar siempre en los lineales. Su equilibrado y saludable contenido graso la convierte en la mejor opción para multitud de recetas, tanto cocinada como en crudo o marinada. Un nuevo “indispensable” en las propuestas de aquellos que solo ofrecen lo mejor a una clientela que busca productos que les cuiden, deliciosos y auténticos.