



Tu entrenador personal en la pescadería

Consulta el video:



COME PESCADO  
Y MARISCO

[comepescado.com](http://comepescado.com)



adepesca

NÚMERO

67

JUNIO 2015

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

**II Edición  
de curso de  
pescadero**  
12 NUEVOS  
PROFESIONALES  
DE LA PESCADERÍA

**Consumo  
de pescado**  
EL CONSUMO DE  
PESCADO VUELVE  
A BAJAR EN 2014

**Productos  
pesqueros**  
SE CELEBRA LA  
SEMANA DE LOS  
PRODUCTOS  
PESQUEROS

# 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](http://www.Aqualife.com.es)

+34 93 754 98 98  
[info@humidificacion.net](mailto:info@humidificacion.net)





todo lo que esté en nuestra mano para que esto no siga sucediendo. El video hace hincapié en la labor de un pescadero tradicional, que ha dejado de ser un simple despachador para convertirse en un asesor personal de sus clientes, a los que asesora sobre las bondades del pescado, explica cómo puede consumirlo, etc.

La semana del 22 de Junio se celebrará, organizada por el MAGRAMA la Semana del Pescado. Este evento dirigido a la potenciación del consumo de pescado, contará con diferentes actuaciones en tiendas y mercados. Aprovechamos la ocasión para recordarle a la Sra. Ministra la necesidad imperiosa de recuperar un organismo como el FROM que tanto hacia por la promoción del pescado en todos los eslabones de la cadena.

He querido dejar para el final, la gran noticia del año y de muchos años, y que es la concesión por parte del Ministerio de Economía y Competitividad de la Placa al Mérito en el Comercio para FEDEPESCA. Este reconocimiento para una federación como la nuestra que trabaja sin desmayo para que el consumo sostenible de pescado sea una realidad tangible año tras año, supone la culminación a una tarea bien hecha. La emoción es muy grande, pues reconocer, a nivel nacional, que la labor que hacemos es merecedora de esta placa, nos debe servir para seguir por este camino. La placa es de todos y para todos, y así lo haremos sentir el día 3 de Julio a las 12,30 en el Ministerio de Economía cuando nos la entreguen, porque aunque es muy mal día para nosotros, tendremos la sensación de que todos estáis allí. ¡¡¡FELICIDADES!!!

**GONZALO**  
**González Puente**

## EDITORIAL

Por fin hemos arrancado con el proyecto SETPESCA, que como sabéis sirve para que podamos salir de MM con todos los documentos relativos al pescado que acabamos de comprar. La tarea está siendo muy laboriosa y de momento son pocos los mayoristas integrados, pero había que empezar de alguna manera y así lo hemos hecho. Esperamos que con el paso del tiempo se vayan sumando más para poder contar con el mayor número posible.

La gran noticia del año y de muchos años, y que es la concesión por parte del Ministerio de Economía y Competitividad de la Placa al Mérito en el Comercio para FEDEPESCA

El día 15 de Junio, con la presencia del Director de Comercio de la comunidad de Madrid, hemos presentado el video promocional PERSONAL FISH TRAINER, una iniciativa encaminada a poder levantar el consumo de pescado, que cae inexorablemente año tras año. No podemos quedarnos quietos ante esta realidad y haremos

### CONSEJO EDITORIAL:

D. Gonzalo González Puente  
(Presidente)  
D. Luis Bustos (Director Gerente)  
D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> 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](mailto: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](mailto:comunicacion@adepesca.com)

IMPRIME: Gráficas Torremocha

Depósito Legal: M-46690-1999

Publicación trimestral.

EDITOR: Asociación de Empresarios Detallistas de Pescados y Productos Congelados de la Comunidad de Madrid.

# ADEPESCA PRESENTA EL PROYECTO "PERSONAL FISH TRAINER" PARA INCENTIVAR EL CONSUMO DE PESCADO, ESPECIALMENTE ENTRE LOS JÓVENES.

El Proyecto, patrocinado por la Dirección General de Comercio de la Comunidad de Madrid, incluye un vídeo que destaca los pescaderos profesionales como excelentes asesores para la compra de los productos pesqueros y acuícolas.

Se dan a conocer las ventajas de comprar en la pescadería, como la entrega de la compra a domicilio, o la posibilidad de realizar pedidos por teléfono o vía Whatsapp. Este vídeo desmiente ideas como que el pescado es caro, o difícil de conservar y preparar.

El pasado 15 de junio, ADEPESCA presentó el proyecto "Personal Fish Trainer", patrocinado por la Dirección General de Comercio de la Comunidad de Madrid. Este proyecto se apoya en un vídeo promocional en el que, de una forma innovadora y atractiva, se explica a los madrileños que los pescaderos especializados de la región son expertos asesores en todo lo que necesitan saber sobre la compra, conservación y la cocina de los productos pesqueros y acuícolas.

Según los últimos datos de consumo del MAGRAMA, la cuota de mercado de productos pesqueros ha descendido 10,4% en la pescadería especializada, y los datos de consumo siguen en una tendencia descendente situándose en un 26,4 kg/persona/año, lo que supone una reducción del 2,9% con respecto al año anterior y casi 4 kilos por persona y año en los últimos cinco años en los hogares españoles. Esta caída es mayor entre la población joven.

Por todos estos motivos se ha desarrollado el proyecto "PERSONAL FISH TRAINER", que



Visualización del vídeo "Personal fish trainer"

mediante un vídeo pretende incentivar el consumo de pescado, y dar a conocer las ventajas de acudir a la pescadería. Este vídeo pone en valor la excelente labor de los pescader@s profesionales, expertos que pueden asesorar a los consumidores en todo lo relacionado con el consumo de productos pesqueros y acuícolas.

Muchos consumidores argumentan que no consumen más pescado porque piensan que es un producto caro, difícil de cocinar y de conservar. Además desconocen las ventajas de acudir a la pescadería. Mediante este vídeo, que ha sido promocionado en webs, redes sociales y carteles, se pretende acabar con esas ideas, que son erróneas, debido a que existe gran variedad de

productos pesqueros que se adaptan a todos los bolsillos, y se muestra que los platos elaborados con pescado no tienen por qué ser tediosos de preparar, sino que pueden resultar sencillos y sabrosos, siendo fácil incluirlos en nuestra dieta.

Los pescaderos son en realidad asesores de pescado para sus clientes o entrenadores personales o "Personal Fish Trainer", tratando con esta propuesta de hacer un guiño a las nuevas herramientas de comunicación que se utilizan hoy en día, y destacar la labor de unos especialistas que trabajan en una red de pescaderías única en el mundo.

Este proyecto fue presentado el Vicepresidente de ADEPESCA, D. Francisco González Villar, y el Director General de Comercio de la Comunidad de Madrid D. Ángel Luis Martín, en una jornada donde se pudo visualizar el vídeo incorporado al canal de ADEPESCA en la plataforma Youtube, así como a la plataforma web [www.comepescado.com](http://www.comepescado.com) donde se incluyen videos de recetas de productos pesqueros protagonizadas por los pescaderos profesionales.

Según declaró el Vicepresidente de ADEPESCA: "Promocionar el consumo de pescado, en especial entre los jóvenes, poner en conocimiento del consumidor el asesoramiento que puede recibir



**Francisco González, Vicepresidente de ADEPESCA y Ángel Luis Martín Director General de Comercio de la Comunidad de Madrid**

de su pescadero, y que el pescado no tiene por qué ser caro, ni difícil de cocinar son algunas de las ideas que se pretende que calen en el consumidor, y animen las ventas de pescado y marisco en las pescaderías."

Ángel Luis Martín, Director General de Comercio de la Comunidad de Madrid, patrocinador del proyecto, destacó el papel de ADEPESCA como una organización centenaria que se mantiene joven y el valor de las fichas con consejos sobre los productos

pesqueros y acuícolas disponibles en [www.comepescado.com](http://www.comepescado.com) y transmitió las felicitaciones a todo el equipo.

Los productos pesqueros y acuícolas son productos fáciles de comprar, conservar y cocinar y accesibles a todos los bolsillos, en cada pescadería hay un experto que te puede asesorar y os animamos a todos a que lo comprobéis a través del vídeo "Personal Fish Trainer" disponible en la web de [www.comepescado.com](http://www.comepescado.com).

## LOS PESCADEROS SON EN REALIDAD ASESORES DE PESCADO PARA SUS CLIENTES O ENTRENADORES PERSONALES O "PERSONAL FISH TRAINER"



**Imagen del transcurso de la presentación**

# LA REFORMA FISCAL, GRAN PROTAGONISTA DE LA ASAMBLEA GENERAL DE ADEPESCA

El pasado 11 de mayo ADEPESCA celebró su asamblea anual con un gran éxito de convocatoria.

Entre los temas que más interés suscitaron encontramos la reforma fiscal aprobada por el gobierno y que entra en vigor en el año 2016. Para elegir el sistema fiscal de tributación ha de tenerse en cuenta la facturación en curso del año 2015 y con la reforma fiscal solo aquellas empresas que hayan comprado o vendido menos de 150.000€ en este año podrán permanecer en el sistema de módulos.



Imagen del transcurso de la Asamblea

Desde la asociación se calcula que más del 50% de las empresas del sistema de módulos pasaran a estimación directa aumentando los costes de gestión para las micro empresas en un 400%, con un incremento de 2.700€ al año.

Decisión Financiera de la Comisión Europea y desarrollado en colaboración con la Asociación de Empresarios Mayoristas de Pescados de Madrid que pretende implantar un sistema electrónico de trazabilidad en la Nave

de Pescados de Mercamadrid permitiendo cumplir con la normativa de trazabilidad a mayoristas y minoristas, facilitando y mejorando la gestión documental de las pescaderías.

A ello ha de añadirse la sorpresa de encontrarse en la Ley de Presupuestos de 2015 que se ha eliminado la reducción empresarial del 20% por mantenimiento o ampliación de plantilla respecto de 2008.

Los comercios especializados son en su mayoría muy pequeños, con una media de empleo de dos personas pero han tratado de mantener los puestos de trabajo de sus colaboradores. Este esfuerzo, hasta ahora, se veía recompensado con una bonificación para aquellos que mantenían el empleo de un 20% en la declaración de sus beneficios empresariales. En la práctica suponía una reducción media del impuesto sobre la renta de las personas físicas de 1.500€ por empresa, que también se perderá en 2016.

Otro de los puntos fuertes de la asamblea fue el proyecto SETPESCA, cofinanciado por

DESDE LA  
ASOCIACIÓN SE  
CALCULA QUE MÁS DEL  
50% DE LAS EMPRESAS DEL  
SISTEMA DE MÓDULOS  
PASARAN A ESTIMACIÓN  
DIRECTA



Junta Directiva ADEPESCA

# MADRID RETAIL CONGRESS: "HABLAMOS DE COMERCIO, HABLAMOS DE FUTURO"

Bajo este lema arrancó la primera edición del Madrid Retail Congress, espacio de encuentro del sector y transferencia del conocimiento en las distintas áreas del comercio minorista.



Celebrado el pasado 14 y 15 de abril en el Palacio de Congresos de Madrid fue organizado por la Confederación de Comercio Especializado de Madrid (COCEM), Ediciones y Estudios y la Confederación Española de Comercio (CEC).

Este congreso reúne a empresas del sector regional, nacional e internacional relacionadas con el retail que importantes ponencias, mesas redondas y talleres para el futuro del comercio. El objetivo se centró en las nuevas tecnologías del mercado, la omnicanalidad o el ecommerce.

La venta al por menor es clave en el comercio que evoluciona a pasos agigantados adaptándose a las demandas de los nuevos consumidores, por ello, durante estos dos días se analizó el sector y se acercó a los asistentes las novedades de mercado y las necesidades de los consumidores.

La venta por internet, las APPs móviles y la comunicación online es la tendencia entre los nue-

vos consumidores. Desde ADEPESCA os animamos a adentraros en el mundo tecnológico con el objetivo de captar nuevos clientes, especialmente entre los más jóvenes, por ello disponemos de cursos de formación de nuevas tecnologías.

Como bien decía Unamuno "El progreso consiste en renovarse".



Carmen Cárdeno durante la inauguración **Madrid Retail congress**

# EL PAÍS DE LOS PEQUEÑOS PLACERES, UN ACTO CULTURAL

Marifé Santiago Bolaños reputada escritora muy vinculada a nuestra organización pues es hija y hermana de pescaderos, así como la autora de nuestro libro Cien Años de la Sociedad de Minoristas de Pescados, presentó recientemente su nuevo libro El País de los Pequeños Placeres en un acto organizado con ADEPESCA.



ADEPESCA acompaña a Marifé Santiago en la presentación de su libro

El libro, editado por EOLAS, recorre la memoria de ese “país de los pequeños placeres” que todos los seres humanos deberíamos compartir, cada cual en un lugar distinto pero siempre en el mismo

lugar del corazón: la memoria de la felicidad de la infancia, la memoria del recuerdo de nuestro pasado, la alegría de compartir esa felicidad con quienes no han podido vivirla y a los que tenemos, en cierto

modo, la obligación de entregársela como un legado de cultura y entendimiento.

Dado que ese “país”, para Marifé Santiago, tiene una ubicación geográfica, Maragatería, territorio del que procede una buena parte de los originarios pescaderos de Madrid, pudimos tomarnos la tarde de presentación como un encuentro, de nuevo, con la memoria de ADEPESCA y con su más entrañable porvenir.

50 personas se reunieron en el espacio LEER para asistir a la lectura de pasaje por la autora, que conversó con el público y firmó ejemplares.

Desde ADEPESCA os animamos a leer este maravilloso libro y que lo disfrutéis como nosotros.

## MARIA HERRÓN GONZÁLEZ NOS CUENTA SU EXPERIENCIA COMO ALUMNA EN PRÁCTICAS DE ADEPESCA

Hola a tod@s, me llamo María y me gustaría poder compartir con vosotr@s mi experiencia en ADEPESCA, donde he realizado prácticas como estudiante de Formación Profesional de Administración y Finanzas. Mi experiencia ha sido muy grata porque he podido comprobar día a día lo duro que trabajan nuestros autónomos, así como la función que desempeña ADEPESCA trabajando “codo con codo” en equipo con ellos.

Son nuestros autónomos los que en estos momentos de crisis necesitan más ayuda, y empresas como ADEPESCA, al igual que otras asociaciones empresariales, son las que les ayudan en su labor diaria.

Finalmente quería agradecer a ADEPESCA y a todo su equipo por esta experiencia, tanto laboral como personal, he ampliado mis conocimientos y mejorado laboralmente.



María Herrón González

# 12 NUEVOS PROFESIONALES DE LA PESCADERÍA

Tras el éxito de la primera edición, este año hemos repetido con el II curso de pescadería en el que hemos formado a 12 nuevos pescaderos.

En ADEPESCA como especialista en el sector del comercio de pescadería y congelados, conocemos la normativa que nos afecta, el sector y sus necesidades y tenemos la experiencia que nos permite apostar por la formación especializada proporcionando especialistas al mercado laboral.

Durante este mes de formación, los alumnos han recibido formación en todos los ámbitos de la pescadería:

- Gestión de la pescadería
- Manipulación de alimentos
- Atención al cliente
- Técnicas de marketing y ventas
- Sostenibilidad Pesquera y gestión medioambiental de la pescadería
- Corte de pescado

Hay que destacar que los nuevos alumnos son capaces de gestionar la documentación y registros derivados de la normativa sanitaria, permitiendo gestionar los registros de temperatura, limpieza y desin-



Alumnos del curso durante sus clases prácticas con Antonio Alonso

fección, residuos y trazabilidad a los empresarios.

Además, han recibido más de 40 horas de formación con producto donde Antonio Alonso Bartolome, pescadero durante más de 30 años, ha sido el encargado de enseñarles a limpiar, cortar y preparar todo tipo de pescado para ser unos verdaderos expertos.

Gracias a la subvención concedida por el Ministerio de Empleo y la Consejería de Empleo de la Comunidad de Madrid hemos podido

realizar esta II edición del curso de pescadería. Destacar también la colaboración de Mercamadrid que nos ha cedido gratuitamente las aulas para poder realizar este curso.

Estos nuevos alumnos ya están listos para trabajar en las pescaderías, si esta interesado, no dudes en ponerte en contacto con la asociación para solicitarnos sus Currículums en el Teléfono: 91 319 70 47



Los alumnos recogen sus diplomas



## Entrevista a Edwin José Aranda Moy.

### Alumno II Curso de Pescadería

**¿Por qué decidiste realizar la II edición del curso de pescadería?**

Para aprender una actividad que me ayude a formarme en una profesión.

**¿Crees que el curso de pescadería te puede ayudar para encontrar trabajo?**

Sí, esa es la idea ya que salimos muy bien preparados.

**¿Cómo valoras la formación recibida? ¿Qué es lo que más te ha interesado de lo que has aprendido?**

La formación recibida es excelente, Me ha interesado mucho la formación práctica y teórica, en concreto el curso de manipulación de alimentos.

**¿Qué les dirías a los alumnos de la futura III edición?**

Que aprovechen. Es una oportunidad muy buena que merece la pena.



Antonio Alonso Bartolomé

**Carta de  
Antonio  
Alonso**

**Profesor  
de las  
prácticas  
del  
II Curso de  
Pescadería**

#### Queridos compañeros y afiliados

El pasado mes de Mayo tuve el placer de dar el curso de formación profesional para nuevos pescaderos gracias a la cesión de mi amigo Joaquín Torrijano.

Ha sido un mes muy interesante, lleno de nuevas experiencias y en los que no solo he podido transmitir parte de mis conocimientos a 15 hombres y mujeres, sino que también he aprendido de ellos, de su ilusión por aprender una nueva profesión y de las ganas que tienen de labrarse un futuro.

He tenido un grupo de alumnos que han puesto todo su interés en aprender nuestra especialización, que han aprendido a tratar el pescado con mimo.

He impartido la parte práctica de este curso en el aula de formación de Mercamadrid, cedida por Patricia, que nos han cedido todas las herramientas necesarias para que cada uno de mis alumnos aprendiesen todo lo necesario.

Os invito a que os pongáis en contacto con Adepesca en caso de necesitar algún pescadero y que le enseñéis a la vez todos vuestros conocimientos en el área. En este curso han aprendido muchas cosas, pero sin duda su formación real vendrá en el día a día siguiendo los consejos de su futuro jefe, que estoy seguro que pondrá mucho empeño en que se sigan formándose y aprendiendo para ser grandes pescaderos.

También quería agradecer a Adepesca la confianza depositada en mí para ser profesor de este curso de formación y a Paloma por todo su apoyo.

Un abrazo

**Antonio Alonso Bartolomé**

# ¿QUIERES SER PESCADERO?

## Si tienes entre 16 y 24 años te ofrecemos: **Formación exclusiva y gratuita en Ayudante de pescadería**

ADEPESCA te ofrece en colaboración con la Cámara de Comercio de Madrid, dentro del marco del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE), un programa individualizado que acompaña al joven en un itinerario formativo hasta su inserción en el mercado de trabajo o el autoempleo.

Está diseñado a medida del joven y de las necesidades de las empresas.

Este sistema puesto en marcha por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social tiene como objeto acelerar la transición al empleo de los jóvenes entre 16 y 25 años que han concluido su formación o que se encuentra en situación de desempleo y que en la actualidad no se encuentra 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 pasarán a una formación específica en el área que elijan. Desde ADEPESCA estamos preparando una formación específica para el área de pescadería con una formación de 30 horas prácticas 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 contrate a estos jóvenes son:

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

Puedes enviarnos a alumnos interesados o bien proponerte como empresa para prácticas y contratación.

### Ventajas para los jóvenes

- Si eres joven, entre 16 y 24 años y buscas empleo.
- Diseñamos un itinerario a tu medida considerando tus intereses, perfil, grado de cualificación y capacidades que te lleven a la inserción laboral
- Te ofrecemos formación con producto y orientación personal.

### Ventajas para el empresario

- Si eres una empresa y deseas contratar jóvenes cualificados, podemos proporcionarte lo que necesitas.
- Además te ofrecemos incentivos en la contratación de los alumnos que previamente pueden haber realizado prácticas no laborables en tu empresa



Llama e infórmate  
Preguntar por:  
**Liliana o Sofía**  
91 319 70 47

# ADEPESCA FIRMA UN ACUERDO VOLUNTARIO DE PREVENCIÓN DE RESIDUOS

La protección del medio ambiente y la reducción de los impactos en nuestro entorno, requiere del firme compromiso entre el sector público y el sector privado.

A través del Pacto de la Empresa Madrileña por el Medio Ambiente suscrito entre la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid, la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE, se ha impulsado la firma de Acuerdos Voluntarios con Asociaciones Empresariales que representan a diferentes sectores de actividad.

El objetivo es la integración de la prevención de residuos en la gestión interna de las empresas. M<sup>a</sup> Luisa Álvarez explicó en la jornada que ADEPESCA, premio de Medio Ambiente 2011 en su categoría de asocia-

ciones, lleva trabajando desde el 2008 en esta área, creando un departamento desde el que se realiza el seguimiento de la legislación, se informa a los asociados, se promueven convenios con empresas para el ahorro energético y se gestiona el acuerdo con Ecoembes en la Comunidad de Madrid.

Tras poner en valor el trabajo ya desarrollado por ADEPESCA, avanzó algunas medidas para fomentar la adhesión al acuerdo, como las visitas a las empresas, su incorporación a la formación que se imparte desde Adepesca y la promoción, como siempre, de los productos de temporada.

## ¿CUMPLES CON LA NORMATIVA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN TU EMPRESA?

Adepesca realizará 2 cursos de formación en prevención de riesgos laborales y visitará 70 empresas de forma gratuita.

La prevención de riesgos laborales es una actuación fundamental para reducir la siniestralidad laboral y la incidencia de las enfermedades profesionales.

Si tienes trabajadores, tienes la obligación de gestionar la prevención de riesgos laborales y de conocer sus obligaciones legales

### ¿Qué es lo que necesitas?

- Evaluación inicial de riesgos
- Planificación de la prevención
- Puesta en marcha de la prevención
- Información y formación a los trabajadores
- Vigilancia de la Salud

ADEPESCA gracias al convenio firmado con Confederación Empresarial de Madrid (CEIM) va a realizar 2 cursos en materia de prevención de riesgos laborales y 70 visitas a pescaderías, en el marco del IV Plan Director de Prevención de Riesgos Laborales que ha firmado CEIM y la Comunidad de Madrid.

Los cursos tratarán sobre los riesgos laborales en la pescadería y las medidas preventivas sensibilizando a los trabajadores en materia de prevención de riesgos laborales. Además, se les facilitará un diploma a los trabajadores que les permita acreditar la formación en

materia de prevención de riesgos laborales obligatoria.

ADEPESCA visitará 70 pescaderías para revisar que cumplen con la documentación obligatoria en prevención de riesgos laborales y las instalaciones reúnen los requisitos legales entregándoles un informe de evaluación a los empresarios que les permita conocer si cumplen con sus obligaciones.

Estas actuaciones son gratuitas, apúntate y reserva tu plaza llamando al telf: 91 319 70 47

Reserva tu plaza:

91 319 70 47




**Gestora de Adepesca, S.L.**

# NUEVA EDICIÓN DEL SALÓN DEL GOURMET

Tras 4 días conociendo las últimas tendencias del sector agroalimentario y descubriendo más de 35.000 productos la feria el Salón del Gourmet se da por concluida hasta la siguiente edición.

Demostraciones de cocina en directo, catas guiadas, concursos y más actividades variadas es lo que hemos podido encontrar entre otras actividades este año 2015, en el que se ha producido un aumento del 25% en número de puestos respecto al año pasado. Algunas de las empresas informan que comienza a reactivarse las ventas y que esta feria es una oportunidad inigualable.

Desde FEDEPESCA y ADEPESCA y con la intención de captar nuevos proveedores que puedan resultar de interés para todos nuestros socios visitamos la feria en esta edición 2015.



**FEDEPESCA**  
visita el stand de Kiele

También aprovechamos para visitar a nuestros patrocinadores y proveedores de conservas y semiconservas de pescado KIELE, que un año más estuvieron presentes en el Salón del Gourmet.

En el Stand de la Xunta de Galicia, la Organización de Productores de Pesca Fresca de la Ría y Puerto de Marín, OPROMAR Presentó "Ilusiones Culinarias de Mar", una cata de productos desarrollados a partir de especies descartadas.

En pesca se llama DESCARTE a cualquier recurso marino que es capturado de manera accidental y que con la nueva Política Pesquera Común no puede ser devuelto al mar, sino que estas especies que no son parte del cuota asignada, deben de ser conservadas a bordo y desembarcadas.

Muchas de estas capturas accidentales son especies con poco valor comercial, desconocidas por los consumidores. Por ello, OPROMAR está trabajando para darlas a conocer. Especies como

el Arete, Pulpo cabezón, Pepino de Mar, Dragoncillo, Munida y el Patelo pueden dar mucho juego en la cocina.

Para demostrarlo OPROMAR organizó una cata de productos elaborados con estas especies descartadas en colaboración con la empresa Cabomar.

Canapé con crema de pescado rica en Omega-3, Chorizo de Pulpo, Callos a la Gallega sin colesterol y Dulce de pescado, fueron algunos de los platos que se pudieron degustar.



**Stand de la Xunta de Galicia**  
listo para la cata

# VISITAMOS LA NAVE DE PESCADOS DE MERCAMADRID CON EL RESPONSABLE DEL CENTRO ESPAÑOL DE METROLOGÍA

Acompañamos a Fernando Ferrer en una visita a Mercamadrid acercándolo a la realidad de nuestras empresas.

Como ya informamos en Marzo mantuvimos una reunión junto a los representantes de la CEC y de Fedecarne, con Fernando Ferrer, máximo responsable del Centro español de Metrologías (CEM) al objeto de, una vez más de explicar la posición del comercio frente a las exigencias de control de instrumentos de pesaje y los termómetros.

Defendemos la idea de que la verificación de instrumentos como las básculas debería incluirse en el autocontrol del equipamiento de las empresas. Si no se consigue este objetivo al menos se pretende que se revisen las básculas cada más tiempo y que se permita la utilización de básculas testigos en las que los consumidores puedan comprobar el peso, eliminando las verificaciones. De hecho esta opción de "instrumentos testigo" ya se recoge como novedad en la nueva Ley de Metrología pero ya estamos frente un Real Decreto nuevo para desarrollarla.

Al objeto de que el responsable del Centro Español de Metrología conociera mejor nuestra realidad, organizamos una visita a la Nave de Pescados de Mercamadrid, en la que nos acompañó Patricia Blanco, su responsable de comunicación, y dos compañeras de Fedecarne.

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 instrumento de pesaje puedan verificar su buen uso.

## 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](mailto:comercial@fricavent.com) [Http://www.fricavent.com](http://www.fricavent.com)

# ENTREVISTA A FRANCISCO SANTOS, FUNDADOR DEL PROVEEDOR DE SEMICONSERVAS KIELE



Kiko para los amigos como dice él. "Emprendedor y aventurero con mucho tesón a la hora de trabajar"



Nace en Socuéllamos en 1964, segundo de tres hermanos. Con 13 años comienza en la pescadería familiar y con 18 años ya compraba el pescado en mercados de Madrid y Córdoba. Llegó a tener 9 pescaderías en pueblos de la comarca al tiempo que regentaba varios restaurantes y discotecas de prestigio junto a su hermano.

En el año 2002 y hasta hoy en día comienza una nueva aventura de la mano de su amigo y actual socio Eleazar Belmonte fundando la empresa de semi-conservas de pescado Kiele.

**Buenos días Kiele, lleváis anunciándoos en Adepesca durante varios años ya ¿Que os parece la idea de incluir entrevistas para ayudar a promocionar vuestros productos en la revista?**

Nos parece una gran idea.

Actualmente todo lo que pueda ayudar a una empresa a darse a conocer es bueno y qué mejor para una empresa de semi-conservas de pescado como Kiele poder promocionar sus productos en una revista especializada y del sector como la de Adepesca

**Contarnos algo más sobre vosotros, vuestra historia, y vuestros productos...**

Nuestra historia comienza en una pescadería por las tardes limpiando boquerones y envasándolos a un proveedor nuestro, luego alquilamos un supermercado que había cerrado y al año nos cambiamos al polígono en una nave de 500 m2. Después fuimos ampliando a un lado y a otro hasta los 4000 m2.

En cuanto a los productos empezamos con boquerones en vinagre, luego se sumó la Anchodina, después el salmón y ahora tenemos 8 familias con distintos formatos

**¿Cuales son vuestros productos estrella, y los que más recomendáis a vuestros clientes?**

Los boquerones en vinagre de Kiele elaborados con pescado fresco y nacional hechos como en casa son sin duda un referente en el mercado nacional pero sin duda el producto estrella de Kiele es la Anchodina, un filete de sardina en salazón elaborado como las tradicionales anchoas pero con un sabor, olor, color y textura diferente unos dicen que le recuerda a una sardina vieja (de cuba, arengada, tipo arenque) evolucionada muy limpia de piel y espinas con un punto de sal más bajo que la anchoa.

**¿Como veis el consumo de pescado en España?**

España es un buen consumidor de pescado con respecto a nuestros vecinos del Norte de Europa aunque por los kilómetros de costa que tenemos aún debería de ser mayor

**Desde Adepesca, siempre tratamos de promocionar el consumo minorista de pescado, y para ello tenemos varias webs y redes sociales, además de nuestra revista ¿qué tipo de campañas realizáis vosotros para promocionar vuestros productos, además de la promoción en varias revistas?**

Participamos en ferias de alimentación y colaboramos en distintos eventos de gastronomía y culinarios con degustaciones

**Hemos visto también que habéis abierto una web de venta online, como veis el sector del e-Commerce para la venta de productos pesqueros? ¿Vendéis otros países fuera de España?**

La venta online se impone a pasos agigantados así que no tenemos más remedio que estar con los tiempos que corren. Actualmente todavía no está en marcha pero efectivamente estamos en ello.

En cuanto a la exportación comenzamos poco a poco mandando pedidos agrupados con otros proveedores de nuestros clientes y en la actualidad contamos hasta 18 países en los que se pueden degustar unos boquerones en vinagre con aceite de oliva, ajo y perejil. ( Francia, Italia, Holanda, Alemania, Reino Unido, Emiratos Árabes, Japón, Singapur, EEUU...)

**Desde Adepesca queremos agradeceros vuestro tiempo, y esperamos seguir contando con vosotros en el futuro.**

Gracias a vosotros

# FEDEPESCA RECLAMA EN SU 43º ASAMBLEA LA VUELTA DEL FROM

La reducción del IVA y la necesidad de recuperar el consumo fueron dos de los asuntos tratados

El pasado 13 de abril se celebró en Bilbao la cuadragésima tercera asamblea de FEDEPESCA con los más de 60 representantes de las veinte organizaciones que representan a los comerciantes especializados en la venta de productos pesqueros y acuícolas.

En la inauguración, el Director de Comercio del Gobierno Vasco, D. Jon Zarate, destacó el papel del comercio local y urbano, que ofrece calidad y profesionalidad. Por su parte el Alcalde de Bilbao, D. Ibon Areso, animó a la cooperación para poder asumir los retos de innovación que el sector tiene por delante.

En la asamblea se analizaron los datos de consumo del año 2014 con gran preocupación, que muestran la caída en el consumo de 4 kilos por español en los últimos 5 años así como la pérdida de cuota de mercado de las pescaderías frente a otros formatos de venta.

Los especialistas asocian el retroceso en el consumo, además de a la crisis generalizada y el cambio de hábitos de consumo a la desaparición del FROM, organismo que en su último año de existencia destinó más de 11 millones de euros a la promoción de estos productos de los que el Estado Español recuperaba tres de cada cuatro euros.

Actualmente, el presupuesto de promoción es de entorno a 2 millones de euros, es decir un 20% del presupuesto del 2011.

FEDEPESCA reclama que se habilite una nueva agencia encargada de la promoción de los productos pesqueros y acuícolas esperando recuperar el consumo de pescado en España.

FEDEPESCA RECLAMA QUE SE HABILITE UNA NUEVA AGENCIA ENCARGADA DE LA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS



Asamblea inaugurada por el Alcalde de Bilbao

Otro de los temas destacados de la asamblea anual fueron la reforma fiscal y el proyecto SE-TPESCA.

Durante la clausura el Director General de Ordenación Pesquera, destacó la gran labor que está realizando FEDEPESCA en

promoción e información de profesionales y consumidores.

La Directora General de Comercio Interior, destacó todos los logros conseguidos a favor del comercio minorista explicando el Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista.

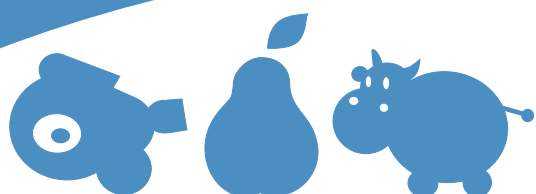


Clausura de la 43º Asamblea de FEDEPESCA que contó con la D.G. de Comercio interior y el D.G. de Ordenación Pesquera



**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

## FEDEPESCA MERECEDORA DE LA PLACA AL MÉRITO EN EL COMERCIO

Desde FEDEPESCA presentamos nuestra candidatura que fue respaldada por la Confederación Española de Comercio y más de 40 organizaciones del sector comercial y pesquero.

La placa al merito en el comercio tiene por objeto premiar las actividades desarrolladas por organismos, instituciones, entidades y empresas, de carácter público o privado, nacionales o extranjeras, que se hayan destacado por la realización continuadas de actuaciones de especial significación o contribución al desarrollo y a la mejora del sector comercial y por su colaboración con la Administración Comercial Española.

Desde FEDEPESCA, organización nacional representante de las pescaderías, fue un orgullo recibir esta distinción otorgada por las organizaciones de su entorno que valoran la labor de nuestra asociación y conseguir la placa ha sido una gran satisfacción.

FEDEPESCA continuará cooperando y colaborando con las Administraciones Públicas para impulsar medidas que mejoren la competitividad de las

micro empresas a las que representa, en definitiva, trabajando por las pescaderías de España, pues la defensa de los intereses del sector y la mejora de sus condiciones es su objetivo principal persiguiendo siempre la excelencia empresarial de nuestros socios.

Queremos compartir este premio con todas las asociaciones de FEDEPESCA y con todos y cada uno de los pescaderos y propietarios de tiendas de productos congelados que confiáis en nosotros y nos ofrecen su ejemplo de lucha y superación.

FEDEPESCA a lo largo de estos 35 años ha desarrollado numerosas actuaciones en el ámbito de la seguridad alimentaria, sostenibilidad, promoción del pescado y la innovación en el sector.

Agradecemos este galardón, y esperamos seguir trabajando por nuestro sector durante muchos años más.

## FEDEPESCA SE REUNE CON EL DIRECTOR GENERAL DE TRIBUTOS

El Presidente y el Director Gerente solicitaron una vez más la reducción del IVA y que no se penalice el mantenimiento de la plantilla

El pasado 27 de mayo FEDEPESCA ha mantenido una reunión con el Director General de Tributos D. Diego Martin-Abril y Calvo, quien ha estado acompañado del Subdirector de IRPF D. Manuel de Miguel Monterrubio, en la mañana hemos manifestado nuestro pesar por la eliminación de la reducción del 20 % del beneficio empresarial por mantenimiento de empleo respecto de 2008, así como por la fortísima reducción de los límites de módulos y por la reducción del IVA del pescado al 10% y no dentro de los productos básicos que van al 4%.

El Director General, en un clima cordial, ha comprendido nuestro punto de vista, nos ha explicado la razón de la eliminación, consistente en que según sus datos solo afectaba a un 5% del total de los empresarios persona física, y que no obstante al no ser estos momentos los más oportunos para un cambio legislativo, lo podrían tener en cuenta para el futuro.



Fotografía durante el transcurso de la reunión

Luis Bustos puso encima de la mesa que en el caso de nuestro sector se beneficiaban de esta reducción un 35% de las empresas.

# PUBLICADOS LOS DATOS DE CONSUMO MAGRAMA 2014:

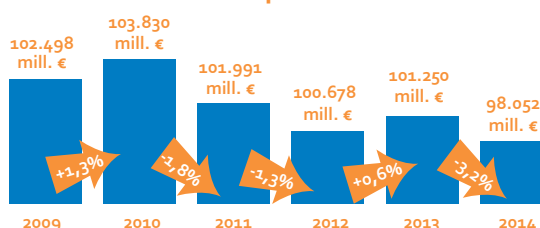
Desciende el consumo de pescado y las pescaderías pierden un 10,4% del volumen de ventas respecto al año 2013

Como todos los años el Ministerio de Agricultura, Medio Ambiente y Alimentación elabora un extenso dossier donde se publican datos referentes al consumo alimentario en nuestro país.

En general el gasto total en alimentación en España se ha reducido un 3,2% con respecto al año 2013, siendo la cifra total de 98.052 millones de euros. Esta evolución negativa en el consumo se debe a una bajada generalizada de precios, bajada del IPC y también el descenso de la población española.

El consumo dentro de los hogares sigue en clara tendencia descendente, situación que se invierte en el caso del gasto fuera del hogar, donde se aprecia una recuperación progresiva del gasto extradoméstico, motivado por la evolución del PIB, y la reducción en este tipo de gasto registra un escaso descenso del 1,3%.

## Evolución de los datos de consumo en España



Los datos relativos al consumo de pescado publicados en este informe son bastante negativos. Es destacable el descenso del consumo de estos productos, por cuarto año consecutivo, reduciéndose en un 4% la tasa de consumo con respecto al año anterior. El gasto registra datos menos negativos y desciende un 2,8%. Este descenso no es más acentuado por el aumento de los precios para estos productos.

## Reparto del gasto de la alimentación en España



**Alimentación en el hogar**  
**66.443 mill. €**  
**-3,5%**

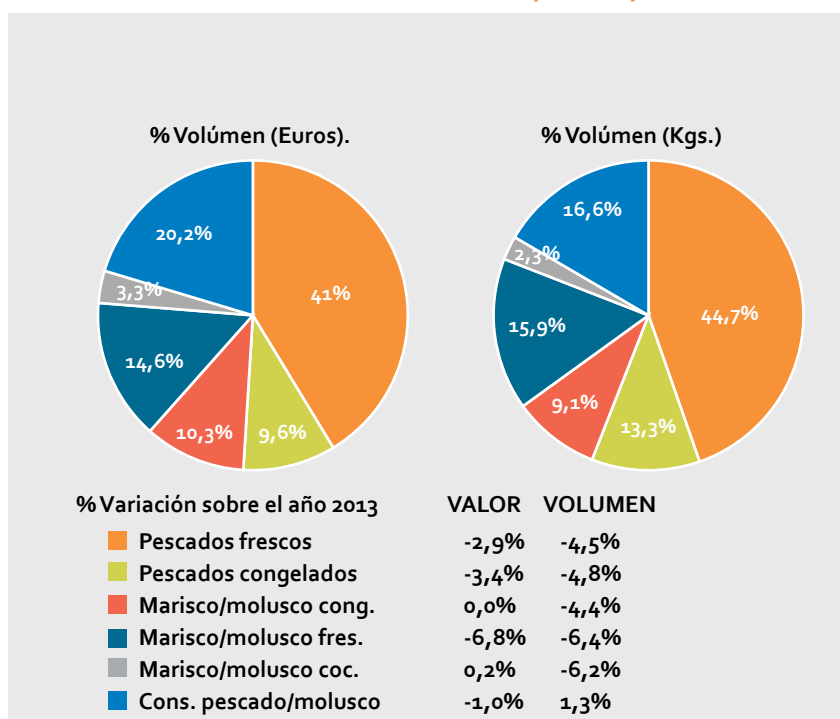


**Alimentación extradoméstica**  
**31.609 mill. €**  
**-1,5%**

El consumo per cápita se sitúa en los 26,40 kg/persona/año, y como es tradicional la época donde más se consumen productos pesqueros en nuestro país coincide con el periodo navideño.

Si hablamos de tipos de productos, el pescado fresco es el de mayor consumo doméstico, sin embargo su presencia en el hogar se ha reducido un 4,5% en sólo un año. Este decrecimiento puede estar motivado por el aumento en el precio del pescado, registrado en todos los canales de venta que se traduce en un aumento en el precio del 1,7%. Se reduce por tanto la ingesta de producto fresco, y cabe destacar que el consumo en hogares formados por parejas con hijos pequeños desciende un alarmante 8,5%, situándose el consumo en este tipo de hogares en 5,08 kg/ persona/año.

## Consumo de los distintos tipos de pesca



## Consumo por persona .....

| TOTAL PESCA | PESC. FRESCOS | PESC. CONG. | MARISCOS/ MOLUSCOS CONG. | MARISCOS/ MOLUSCOS FRES. | MARISCOS/ MOLUSCOS COC. | CONS. PESCADO/ MOLUSCO |
|-------------|---------------|-------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------|------------------------|
| 26,40       | 11,80         | 3,00        | 2,39                     | 4,19                     | 0,66                    | 4,27                   |

El perfil del hogar más consumidor de pescado corresponde a parejas adultas sin hijos o parejas con hijos mayores y retirados.

En cuanto al pescado congelado el descenso en el consumo de este tipo de productos es del 4,8%. Se reduce el gasto en los hogares, a pesar de que el precio aumentó un 1,5%. El perfil del consumidor de productos congelados se corresponde con hogares con hijos de 6-15 años y hogares numerosos (más de 4 personas).

Los mariscos y moluscos en todos sus formatos experimentan también descenso en el gasto y en el consumo. El dato positivo lo tenemos en el sector conservero, pues el consumo de conservas de pescados/ moluscos aumentó un 1,3% con respecto al año anterior, a pesar de que el gasto se redujo un 1%.

Finalmente, uno de los datos más negativos lo encontramos en el canal de compra elegido por los consumidores para comprar productos pesqueros. El 67,3% de los kilos de produc-

tos pesqueros son comprados en Hipermercados, Supermercados y tiendas de descuento. La tienda tradicional ocupa el segundo lugar con un 28,4% de los kilos que se venden en nuestro país, sin embargo se registra una impresionante reducción del 10,4% de las ventas para el canal especializado en sólo un año, lo que nos preocupa especialmente.

## HABLAMOS DE PESCADO CON LAS AMAS DE CASA

La Federación Nacional de Consumidores y Amas de España (UNAE) cuenta delegaciones territoriales en 12 Comunidades Autónomas y 180.000 asociadas.

UNAE suele celebrar reuniones en sus diferentes delegaciones con el objetivo de tratar distintos demás de interés, esta vez tratan el pescado y cuentan con FEDEPESCA para ello.

Miguel Langa del Departamento de Calidad y Seguridad Alimentaria de FEDEPESCA fue el encargado de aclarar algunas de las dudas sobre el pescado.

Se explicaron las cuestiones sobre las bondades nutricionales, la sostenibilidad de los productos pesqueros o los riesgos asociados a los productos pesqueros y acuícolas.

Las asistentes, destacaron el servicio y profesionalidad de sus pescaderos habituales y de

la importancia del comercio especializado en los barrios de las ciudades.



Miguel Langa explica las ventajas de comer pescado

# LAS MUJERES DEL SECTOR PESQUERO SE DIERON CITA EN SANTANDER

La Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero ha celebrado su cuarto congreso nacional los pasados 26 y 27 de marzo en Santander.

Esta nueva edición ha sido más dinámica e interactiva con gran protagonismo de los diferentes colectivos de mujeres del sector.

Este año destacó el homenaje “ Historia de una vida en la pesca” y la entrega de reconocimientos al “ Emprendimiento de la mujer pesquera”.

Como ya es tradición, el Congreso, cita señalada para el sector pesquero, ha contado con espacios para el debate, coloquios y talleres técnicos sobre gastronomía pesquera, turismo pesquero o marinerio, transformación, comercialización y medio ambiente.

En este último grupo, esta 4ª edición contó con la intervención de Mª Luisa Álvarez, Directora Adjunta de FEDEPESCA que presentó el proyecto PESCAVERDE y las labores de información y formación realizada por la entidad en materia de Sostenibilidad Pesquera y Política Pesquera Común y artes de pesca.



Mª Luisa Álvarez, con la Ministra de Agricultura Isabel García Tejerina y el equipo de pesca del Magrama

Con esta 4ª edición, el Congreso de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero se consolida como escenario para el fomento del diálogo e intercambio de experiencias para todo el sector pesquero.

# FEDEPESCA PARTICIPA EN EL NUEVO PLENO DEL OBSERVATORIO DE LA CADENA ALIMENTARIA

Se constituye el Observatorio de la Cadena Alimentaria, un órgano que, según el Secretario General de Agricultura y Alimentación, Carlos Cabanas, nace para mejorar el funcionamiento de la cadena de valor y beneficiar a los operadores.

El objetivo es dotar de mayor transparencia a los mercados. Para ello, asumirá las tareas que desarrollaba el Observatorio de Precios de los Alimentos.

Además, realizará un seguimiento y evaluación de las prácticas comerciales entre otras funciones.

Entre las organizaciones miembro de este Observatorio se encuentra FEDEPESCA, , quien ya formaba parte del anterior Observatorio de Precios de los Alimentos. FEDEPESCA estará representada por Mª Luisa Álvarez y Luis Bustos, su equipo gerente.

El observatorio aportará transparencia e información sobre el funcionamiento de la cadena y creará instrumentos para evaluar la calidad de las relaciones entre los operadores y su evolución en el tiempo.

Gracias a nuestra participación directa podremos valorar todos los documentos que emanen del Ob-

servatorio, entre ellos el Código de Buenas Prácticas Comerciales, si bien de momento se está cerrando el Reglamento de Régimen Interior que determine su funcionamiento.

Agradecer al Magrama la confianza depositada en Fedepesca y aprovechar esta oportunidad para defender los intereses de nuestro sector.



Participantes del observatorio de la cadena alimentaria

# XVI CONGRESO AECOC DE PRODUCTOS DEL MAR

El congreso celebrado en Baiona se centró en analizar los retos que tendrán los miembros del sector de productos del mar.

La décimo sexta edición del congreso AECOC de Productos del Mar celebrado en Baiona se centró en analizar los retos que tendrán los miembros del sector de productos del mar.

El congreso que contó con más de 200 profesionales del sector fue Inaugurado por el Director General de Ordenación Pesquera, Carlos Larrañaga, y por la conselleira do Mar, Rosa Quintana.

Carlos Larrañaga apostó por aumentar la promoción de los productos del mar y mejorar la trazabilidad de los productos y poder cambiar la tendencia negativa de las cifras de comercialización de productos pesqueros.

Durante esta cita, los principales agentes del sector pueden encontrarse y obtener una visión actualizada del mercado y de las tendencias con un amplio programa de ponencias.

En esta edición, M<sup>o</sup> Luisa Álvarez Blanco, Directora Adjunta de FEDEPESCA participó en una mesa redonda donde aportó los retos a las que se enfrentan las pescaderías y las soluciones en las que se está trabajando.

Pasamos a destacar algunas informaciones de interés presentadas en el Congreso:

## Avance de datos del Kantar Worldpanel

Durante el Congreso se dieron datos del mercado de productos pesqueros y acuícolas. **EL PRIMER TRIMESTRE de 2015 CRECE EL CONSUMO EN GENERAL UN 1'1% EN VALOR Y EL 1,3% EN VOLUMEN**, se observan CADA VEZ CESTAS MAS GRANDES ya que con la recuperación económica vamos menos a comprar, pero más cantidades.

Cuando compramos en el canal dinámico compramos la mitad de fresco. En el caso de pescado y marisco fresco, por ejemplo, 1,9 kg. de media de



Aspecto del salón durante el transcurso del Congreso

compra en el especialista frente a 1,4 kg. de media de compra en el canal dinámico.

Destacar que entre los motivos de consumo de nuestros productos los consumidores apuntan salud, sabor, placer, pero el que sea práctico es uno de los factores que frena el consumo, por lo que debemos de trabajar en esta líneas. El consumidor español no lo ve práctico.

Según Kantar el consumo de la categoría I retrocede 2,3% en este primer trimestre. El congelado cae un 1%, el Fresco menos un 1,7 % y el ahumado y salazón crece casi el 10%, por lo que debemos de pensar que la facilidad es lo que hace que aumente. Otro exposición destacada correspondió a **Ken Hughes**, experto en analizar el comportamiento del consumidor quien realizó una brillante exposición en la que quedó claro que es necesario **INSPIRAR AL COMPRADOR y no poner el foco solo en el producto, sino VENDIENDO SOLUCIONES**, que hagan la vida fácil.



Mª Luisa Álvarez durante su exposición en el Congreso AECOC

# SE PERMITE LA VENTA DIRECTA DESDE LONJAS A CONSUMIDORES Y SIN SER OBLIGATORIA LA SUBASTA

El pasado 29 de mayo el Consejo de Ministros aprobó el Real Decreto por el que se regula la primera venta de los productos pesqueros.

Desde FEDEPESCA ya aportamos nuestras alegaciones al proyecto pidiendo la obligatoriedad de la subasta de los productos pesqueros y solicitando que no se permita la venta directa desde lonjas a consumidores. Desafortunadamente, las alegaciones no han sido aceptadas permitiendo estas prácticas.

Actualmente se producen la compra por parte de grandes empresas alimentarias de productos de la pesca antes de su llegada a lonja, incluso de barcos enteros sin proceder a su subasta. Con la aprobación de esta normativa se consiente esta práctica que supone una práctica negativa en la cadena de comercio y suministro tradicional. Este hecho permite hacer que los productos pesqueros dejarán de ser un producto de acceso público debido a la

pérdida de oportunidades de acceso al producto entre las grandes superficies y los pequeños comerciantes.

Además, los concesionarios de lonjas o establecimientos autorizados podrán realizar ventas a particulares destinados al consumo propio incluso sin el límite de 2kg por persona y día y valor máximo de 30 euros que estaba establecido en un primer texto del borrador.

Es por ello que cerramos esta revista profundamente disgustados por un Real Decreto que permitirá que se haga la competencia a nuestro comercio sin tener que cumplir los mismos requisitos que en las pescaderías.

Seguiremos informando.

# NOS REUNIMOS CON LA DIRECTORA GENERAL DE COMERCIO INTERIOR

FEDEPESCA y Carmen Cárdeno analizaron el Plan de apoyo al comercio minorista y la situación del sector.

Al objeto de trasladarle a la Directora de Comercio la situación del comercio especializado de productos pesqueros y acuícolas, castigado por la confluencia de los varios años de crisis económica con un alejamiento de la dieta saludable, el Presidente de Fedepesca, Gonzalo González, su Secretario General Jesús Estela y el equipo Gerente Luis Bustos y M<sup>a</sup> Luisa Álvarez mantuvieron un cordial encuentro con la Directora de Comercio Carmen Cárdeno.

La Directora, que estuvo acompañada por la Subdirectora General de Fomento y Modernización del Comercio Interior, M<sup>a</sup> Ángeles Rodríguez Yunta, durante la reunión se trató el nuevo Plan Integral de Competitividad para el Comercio 2015, que incluye 34 medidas en diez ejes de actuación diseñadas en colaboración con el sector, las CC.AA y diez ministerios

Este Plan da mayor impulso al turismo de compras y a la dinamización de las áreas comerciales tradicionales y aumenta en 400.000 euros, hasta los cinco millones de euros, el presupuesto de los pro-

gramas en colaboración con la Cámara de Comercio de España

También destacó que las tasas en pagos con tarjeta bajan un 55% y un 83% en operaciones de crédito y débito respectivamente y el número de operaciones aumenta un 8,5% interanual.



Reunión con Carmen Cárdeno

# EL COMERCIO ESPECIALIZADO PARTICIPA EN LA SEMANA DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS

Bajo el lema "Come rico, como sano, come pescado" el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente pretende dar a conocer la calidad y variedad de los productos de la pesca y la acuicultura y poner en valor su consumo.

La semana del pescado de este 2015 incluyó un amplio programa de acciones dirigidas a escolares, consumidores y medios de comunicación entre otros en ciudades como Madrid, Las Palmas, Pamplona o Almería.

Esta campaña que comenzó con el pasado 22 de junio, en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Navales de Madrid que contó con numerosos ponentes tanto del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente como de entidades privadas. Durante la presentación M<sup>a</sup> Luisa Álvarez intervino representando al comercio especializado de pescadería.

Tras la bienvenida del director de la escuela Luis Ramón Nuñez, intervino Aurora de Blas, Subdirectora General de Economía Pesquera para desgranar el objetivo de la Semana y detallar la programación prevista. Por su parte Esperanza Orellana, Subdirectora general de promoción alimentaria explicó que prácticamente un tercio de todos los fondos de los que disponen se dedica al sector alimentario

Posteriormente los representantes de los diferentes eslabones



Acto de presentación de la semana de los productos pesqueros

de la cadena dieron su visión de la situación actual.

Javier Garat de la patronal de armadores destacó que en España tenemos 9.635 barcos, de los que la flota de bajura que captura el 41% del total. También puso de manifiesto que gracias al esfuerzo de las administraciones y del sector la mayor parte de los caladeros se encuentran en un buen estado de explotación y que la propia comisión europea está satisfecha por el avance en la exploración adecuada de los recursos.

Por su parte Javier Ojeda, representantes de los acuicultores

explicó la campaña crianza de nuestros mares, que recogemos en estas páginas y aplaudió la iniciativa europea de poner en valor los productos cultivados en Europa, farmed in EU, fresh, Healthy and local, reclamando una iniciativa similar española.

Por su parte Juan Manuel Vieites representante de la industria conservera destacó que España es el primer productor de la UE después de Tailandia, ellos tiene un 14% mientras Tailandia más del 30% pero las españolas son las plantas tecnológicamente más avanzadas del mundo. La conserva de atún representa el 69% de total.



Acto de promoción en el mercado Maravillas

En nombre de Fedepesca intervino M<sup>a</sup> Luisa Álvarez para poner en valor la labor de los profesionales, dar cifras del consumo y tendencias de mercado. Recordó que debemos de estar muy preocupados por la caída del consumo en 4 kilos en los últimos 5 años y que el consumidor actual percibe el pescado como saludable pero poco práctico. Por ello debemos de tender a poner en valor los servicios que ofrece el comercio especializado, servicio a domicilio, limpieza del producto listo para cocinar, consejos para cocinar el produc-



**Antonio Alonso y Mª Luisa Álvarez**  
durante la demostración de corte y  
showcooking

to. El ciudadano actual necesita cada vez más servicio, elaboraciones y más información.

Posteriormente se celebró una mesa redonda en la que se puso de manifiesto nuevamente la necesidad de bajar el IVA y rescatar una agencia de comunicación, puesto que el sector dispone de un Fondo propio en Europa.

El martes 23 en el mercado Maravillas se llevó a cabo una demostración de destreza y corte de pescado y posterior showcooking. Antonio Alonso Bartolomé, experto pescadero y profesor de

Adepesca realizó en directo una magnífica preparación de bonito, merluza y trucha, con el máximo aprovechamiento, limpieza del producto y presentaciones para cocinar de diferentes maneras, mientras Mª Luisa Álvarez guiaba la demostración con datos de interés, explicaciones sobre la red detallista, las bondades nutricionales y preguntas al experto pescadero por profesionales detallistas.

Esta semana 2015 cuenta con una visita a Mercamadrid en plena actividad del mercado con el objetivo de que los medios especializados y los blogueros conozcan esta in-

teresa actividad. Mercamadrid cuenta con el mayor centro de distribución de pescado de Europa donde se comercializan más de 132 millones de kilogramos al año.

Para difundir la necesidad de consumir pescado y sus importantes propiedades durante esta semana, se organizó un acto en la plaza de Callao de Madrid ofreciendo información práctica sobre los productos de la pesca y la acuicultura.

Estas son solo algunas de las acciones que se realizaron durante esta semana de los productos pesqueros. Desde FEDEPESCA queremos felicitar a el MAGRAMA por esta campaña tan necesaria para fomentar el pescado y marisco entre la población, especialmente entre la más jóvenes que lamentablemente cada vez está más alejada de este sabroso y sano producto fundamental en una dieta saludable, y recordar que sería fundamental retomar una agencia de promoción como el extinto FROM para fomentar la recuperación del pescado en la dieta, puesto que se ha renovado un fondo exclusivo para el sector pesquero.

## PARTICIPAMOS COMO JURADO EN EL CONCURSO GASTRÓNOMICO OLIVIER ROELLINGER

La Escuela de Hostelería y Turismo de Alcalá de Henares ha celebrado la II edición del concurso Olivier Roellinger, para la preservación de los recursos del mar.

El concurso persigue entre otras cosas que las nuevas generaciones de chefs conozcan especies pesqueras menos conocidas pero igualmente sabrosas y nutritivas. Durante el concurso, los 4 aspirantes seleccionados a nivel nacional presentaron frente al jurado dos elaboraciones, una gourmet y otra tradicional, que fueron evaluadas teniendo en cuenta sus propiedades culinarias y también la sostenibilidad de las especies elegidas.

Miguel Langa, perteneciente al Departamento de Calidad y Seguridad Alimentaria de FEDEPESCA y coordinador técnico del proyecto PESCAVERDE, acudió



**Jurado durante la cata de platos**

como jurado junto a otros profesionales del sector pesquero y chefs reconocidos para evaluar los platos, en concreto la justificación sostenible de los productos elegidos.

Nuestra más sincera enhorabuena a Pablo Monteserín por su

plato de Palometa a baja temperatura y su dashi castellano, ganador del concurso, y a todos los participantes. ¡Y Recordar! Los productos pesqueros y acuícolas europeos, son sostenibles por definición.

# AHORA PUEDES IDENTIFICAR LAS DORADAS, LUBINAS Y CORVINAS ESPAÑOLAS GRACIAS A "CRIANZA DE NUESTROS MARES"

España es líder en la producción acuícola en la Unión Europea, y desde mayo de 2015 los consumidores pueden diferenciar el pescado de acuicultura procedente de las costas españolas, gracias al sello Crianza de Nuestros Mares.

Identificar las doradas, lubinas y corvinas criadas en nuestros mares, que llevarán un distintivo fijado en las agallas con un sello es una forma de poner en valor el excelente trabajo de las empresas españolas y ofrecer confianza a los clientes, facilitándoles la elección de los pescados en los puntos de venta.

## ¿CÓMO DIFERENCIARLOS?

Puedes reconocer los pescados de "Crianza de nuestros Mares" por el marchamo de plástico que llevan colocado en las agallas. Este identificativo muestra el logotipo de la marca y un código alfanumérico de trazabilidad.

No olvides informar a tus clientes que ahora pueden identificar las doradas, lubinas y corvinas de acuicultura Española.



## EL SELLO DE CALIDAD QUE LOS CONSUMIDORES ESTABAN ESPERANDO



Cada vez más, el consumidor se interesa por la procedencia y la trazabilidad de los productos que consume. Para poner en valor a las doradas, lubinas y corvinas españolas, los productores de cultivos marinos de España se han unido para crear "Crianza de Nuestros Mares", un marchamo que diferenciará a las que son de nuestras costas.

Gracias a esta iniciativa y a tu colaboración como parte de la cadena de valor, este sello llega a las pescaderías de todo el país para hablar del origen, de la frescura y de la calidad de las doradas, lubinas y corvinas españolas, pero sobre todo, para beneficiar a todos aquellos que participan en su cadena de distribución.

- Asegura al consumidor las ventajas y propiedades diferenciales del pescado de nuestras costas.
- Contribuye al fomento de una producción sostenible y competitiva.
- Refuerza la calidad diferencial del origen y garantiza el cumplimiento de las normas de seguridad alimentarias de la U.E.



Lubina



Dorada



Corvina

## APROVECHA LOS CURSOS DE FORMACIÓN OBLIGATORIOS DE FORMA GRATUITA

Como conocéis todas las empresas con trabajadores disponen de un crédito de formación que se puede utilizar para formar a los trabajadores de la empresa. Este crédito se reducirá el próximo año. ¡No pierdas la oportunidad!

Os animamos a todos a que aprovechéis la oportunidad que os brinda este crédito para realizar los cursos de formación obligatorios para los trabajadores ya que utilizando esta cuota los cursos serían gratuitos sin suponer costes para la empresa.

Es previsible que esta cuota se vea reducida el próximo año para las micro empresas debido a modificaciones legales aprobadas recientemente.

Contactar con el Departamento de Formación, e informarnos sobre los cursos obligatorios que necesitan los trabajadores. Teléfono: 91 319 70 47



**Liliana Llpa**  
Departamento de Formación

## PLENA NORMALIDAD EN LA ÚLTIMA CAMPAÑA DE RENTA CON LA LEGISLACIÓN PREVIA A LA REFORMA FISCAL

Se ha llevado a cabo, con plena normalidad, la campaña de IRPF del ejercicio 2014 entre los primeros días de mayo y final de junio.

Como en años anteriores cerca del 90% del colectivo ha solicitado cita previa para evitar esperas innecesarias.

Este ha sido el último año de declaración de la renta con la legislación previa a la reforma fiscal que, en su mayor parte, entró en vigor el 1 de enero de 2015, y cuya permanencia en el tiempo dependerá de las próximas elecciones generales.

El número de declaraciones de renta efectuadas en esta campaña es muy similar al de los últimos años. En este ejercicio, en la Comunidad de Madrid, sigue sin ser necesario, para patrimonios inferiores a los 2.000.000€ la presentación del impuesto de patrimonio, que aparte de significar un mayor desembolso económico, supone también muchísimo más tiempo para la confección de la declaración, pues obliga a individualizar cada uno de los productos financieros de la que cada sujeto pasivo es titular.

La campaña ha coincidido con un mayor vo-

lumen de citaciones de hacienda: revisiones, inspecciones, paralelas, etc., lo que hace que durante estos dos meses tengamos que multiplicar nuestros recursos para atender a todos los frentes fiscales, coincidiendo con unos meses de mayo y junio en los que hemos acometido numerosos proyectos y actividades que podéis seguir en estas páginas.



**Luis Bustos**  
Director Gerente de ADEPESCA

# LA JUBILACIÓN DEL EMPRESARIO Y LA EXTINCIÓN DE LOS CONTRATOS DE TRABAJO

## ¿Qué ocurre cuando el empresario autónomo se jubila?

El Estatuto de los Trabajadores recoge la posibilidad de la extinción de los contratos de trabajo por la muerte, jubilación o incapacidad del empresario.

En estos casos, el trabajador tiene derecho a una indemnización equivalente a un mes de salario.

No obstante, no siempre que se produce esta situación, debiendo distinguir varias situaciones en función de:

- La personalidad del empresario, esto es, si es empresario es persona física, sociedad mercantil o comunidad de bienes
- La posible continuidad por otro empresario de la actividad que venía realizando.

### Jubilación con cierre de la empresa.-

En el supuesto de que el autónomo cierre su empresa por jubilación, los contratos de trabajo de los trabajadores que tuvieran contratados quedan automáticamente extinguidos, siendo la jubilación o incapacidad permanente o muerte del empresario una de las causas de extinción definidas por el Art 49 del ET.

En este supuesto, los trabajadores afectados por la extinción de contrato por jubilación tienen derecho a recibir en concepto de indemnización un mes de salario de manera independiente a la relación contractual que los una, ya sea de carácter temporal o indefinido y dejando a un lado la antigüedad acumulada para calcular indemnizaciones.

### Jubilación del empresario con sucesión de la empresa.-

Por contra en el supuesto que la empresa cambie de titulares o sea traspasada a un tercero, los contratos de trabajo vigentes en la empresa no tienen porqué sufrir ningún tipo de modificación, según establece el Art 44 del ET.

En estos supuestos, las condiciones laborales de los trabajadores se mantienen, aplicando el mismo convenio colectivo vigente y los nuevos titulares de la empresa responderán solidaria-



Yolanda Marín  
Departamento Jurídico

mente respecto a las obligaciones contraídas por el empresario anterior.

## ¿Qué ocurre si la actividad del negocio sigue después de la jubilación? ¿Es válida la jubilación como causa de terminación de los contratos de trabajo?.

No podemos olvidar que después de la jubilación el negocio puede continuar de muchas formas, ya sea porque algún familiar sigue con el negocio, porque antes de jubilarse vendió la empresa a otro, porque alguno de los empleados se quedo con el negocio y lo continua ahora como autónomo. Da igual que se produzca o no un cambio de nombre, lo verdaderamente importante es que se continua con la actividad con el mismo negocio.

En estos casos, al no cesar en la actividad la jubilación no es causa válida de extinción del contrato de trabajo, sino que estaríamos ante una verdadera sucesión de empresas por lo que el nuevo empresario quedaría subrogado en todos los derechos y obligaciones laborales y de seguridad social que el anterior empresario tenía con sus trabajadores.

Por ello, si al trabajador no se le mantiene en la empresa, podrá reaccionar y reclamar como si un despido se tratase, reclamando una indemnización superior al mes de salario tanto contra el cedente como contra los cesionarios (anteriores y nuevos titulares del negocio).



# aquí lo hacemos Bonito

www.hazlobonito.com



nosotros lo hacemos bonito porque está en temporada, porque es sano, fresco y sabroso. haz con tu elección un día bonito. el mejor pescado azul en tu plato, cocinado como sólo nosotros sabemos. porque lo hacemos como lo hacemos... lo haremos bonito.

**BONITO DEL NORTE FRESCO**

## COMENZAMOS LA EXPERIENCIA PILOTO DEL PROYECTO SETPESCA

Ya es una realidad el sistema Setpesca en Mercamadrid y aumentan las incorporaciones de mayoristas al sistema

Como ya os comentamos SETPESCA, es un proyecto 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, con la cofinanciación de la Comisión Europea.

En esta reunión comenzamos explicando el sistema, 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.

La idea es reproducir y mejorar el sistema de MercaGranada en Madrid. En un entorno web, se pueden obtener todos los datos informáticos vía electrónica, independientemente de cómo se pague al mayorista, y de forma centralizada, toda la información obligatoria de la trazabilidad y del etiquetado al consumidor final, así como la información económica financiera de las compras a



Minoristas asistentes a la reunión del grupo piloto para el proyecto SetPesca

los mayoristas que se sumen al sistema. El sistema será compatible con cualquier 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).

Para arrancar las pruebas se convocó a 10 empresas mayoristas y a 25 empresas minoristas a las que informar del proyecto y solicitar su colaboración. En esta primera fase es imprescindible contar con un número reducido de empresas para poder atender las incidencias. Una vez que se vayan sumando mayoristas y comprobemos que Setpesca funciona correctamente, se iría abriendo el sistema para todos los asociados.

Agradecemos a todos los voluntarios su disponibilidad para ayudar a probar el sistema y su tiempo para asistir a las reuniones y realizar las pruebas. Tras la reunión informativa, visitamos el primer punto de centralizado 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



Exposición del proyecto a los servicios de inspección Veterinaria de Mercamadrid

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.

Durante las pruebas contamos con dos centros de impresión situado en la oficina de la nave, si bien el proyecto contempla un total de 8 centros de impresión para aquellos compradores que permitan salir del mercado con el documento de trazabilidad y las etiquetas para los carteles de precios, si bien es posible imprimirlo después en los equipos de cada empresa.

Con fecha 12 de mayo hicimos entrega en mercamadrid de las primeras tarjetas para el grupo piloto que testará el sistema Integrado para la Gestión de la Trazabilidad de Pescados y Productos Congelados en la Nave de Pescados de mercamadrid.

Como se acordó con el servicio de Inspección Veterinaria de Mercamadrid nos reunimos el martes 9 de junio en la oficina de la Asociación en la Nave de Pescados, donde se han instalado los dos primeros puntos de impresión, todo con el propósito de mostrarles en directo el sistema, con un ejemplo práctico para aclararles todas las dudas que les surgieran acerca del sistema.



Grupo piloto para el proyecto SETPESCA

Arrancamos con Pesca XXI y ya tenemos a otros mayoristas interesados en enviar sus datos:

- Pescados Quemada
- Rosamar
- Pescados de la Iglesia

siendo por ello necesario este periodo de prueba para detectar los posibles fallos que se puedan dar. En septiembre confiamos en abrirlo a todos los asociados gracias a las pruebas.

Esperando que con este sistema podamos mejorar y cumplir con la actual legislación de trazabilidad,

Hemos mejorado el sistema introduciendo tarjetas con radiofrecuencia.

AGRADECEMOS  
A TODOS LOS  
VOLUNTARIOS SU  
DISPONIBILIDAD PARA AYUDAR A  
PROBAR EL SISTEMA Y SU TIEMPO  
PARA ASISTIR A LAS REUNIONES Y  
REALIZAR LAS PRUEBAS.



Los primeros minoristas recogen sus tarjetas

## MASTERCLASS DE PESCADO AZUL EN GOURMÉTIKA

Volvemos a Gourmética, lugar de encuentro de los amantes de la buena mesa y los hábitos saludables en alimentación de la mano de Manuel Criado de pescadería Blancamar.

Esta vez Manuel pescadero de profesión nos acercó el pescado azul y sus bondades nutricionales explicando y aclarando todas las dudas que surgieron a los vecinos que acudieron a Gourmetika.

Lo primero que aprendimos es a diferenciar el pescado blanco y el pescado azul, siendo ambos beneficiosos para la salud y recomendable consumirlos de 3 a 4 veces por semana. Manuel nos acercó algunas de sus diferencias.

Como ya es habitual, pudimos degustar una cata de pescados azules que corrió a manos de Sonia, esposa de Manuel que nos explicó unas sencillas elaboraciones de pescado para sorprender a familia y amigos.

Por último, desde ADEPESCA solo nos queda felicitar a Manuel Criado y a Gourmética por acercar este tipo de actividades tan necesarias hoy en día que nos recuerdan la riqueza de nuestra saludable dieta mediterránea e invitar a todos nuestros socios a compartir sus experiencias con nosotros.

LO PRIMERO QUE APRENDIMOS ES A DIFERENCIAR EL PESCADO BLANCO Y EL PESCADO AZUL



Manuel Criado  
durante su masterclass



Manuel Criado  
preparando el  
salmón

# NUESTRO ASOCIADO ALFONSO FELIPE ACERCA A LOS NIÑOS EL PESCADO EN EL COLEGIO JOSÉ DE ECHEGARAY

Los más pequeños del colegio José de Echegaray en Vallecas han disfrutado como nunca aprendiendo de pescado.

La primera semana de junio estos niños de 6 años estudiaban el pescado y Alfonso Felipe, pescadero y padre de Mario, alumno del colegio, se ha prestado voluntario para acercarles este producto y lo conozcan en vivo y en directo.

Junto a Alfonso, los niños han conocido la almeja, la raya, bacaladito, cabracho, mejillón, cangrejo y el boquerón entre otros productos. Pero sin embargo el que más protagonismo se ha llevado ha sido el tiburón, para el cual los niños han hecho una fila donde todos han podido tocarlo.

Los niños han disfrutado muchísimo y han conocido de cerca el pescado aprendiendo incluso a diferenciar el pescado azul y el pescado blanco.

Según los últimos datos de consumo de 2014 las hogares con niños pequeños consumen una media de 5,08 kg / persona / año, frente a la media de 26,4 kg / persona / año, estos datos reflejan la necesidad de fomentar el consumo entre los más pequeños de la casa y que es fundamental para su correcto desarrollo.



Los niños se acercan a tocar el tiburón

Introducir los hábitos de consumo desde el principio, y familiarizar a los niños con el pescado con acciones como la de Alfonso Felipe facilita la creación de unos hábitos saludables que se mantendrán a lo largo de su vida.

Desde ADEPESCA queremos transmitir nuestra enhorabuena a Alfonso Felipe, y animaros a acercar a los colegios de vuestros este delicioso y saludable producto.

Estas acciones, junto a recetas de pescado atractivas para los niños facilitan el consumo de pescado entre los niños.



Alfonso Felipe con su hijo Mario



Los niños disfrutando con los pescados y mariscos

## VISITAMOS A LOS ASOCIADOS DE COSLADA Y SAN FERNANDO

El pasado mes de Abril ADEPESCA visitó los establecimientos que se encuentran en situados en Coslada y San Fernando de Henares. Las visitas nos permiten conocer de primera mano el día a día de nuestros Asociados.

Mediante estas visitas se pretende dar a conocer las novedades legislativas que puedan afectar a las pescaderías, que en estos momentos están relacionadas con el etiquetado y la trazabilidad, y los alérgenos, entre otros. Además informamos a los establecimientos visitados de que es necesario acudir a los cursos de formación que la Asociación pone en marcha para conocer en profundidad todos estos cambios que afectan de manera directa a los establecimientos.

ADEPESCA busca ofrecer un trato cercano y personalizado a nuestros Asociados, por lo que seguiremos visitando establecimientos, debido a que esta actividad recibe valoraciones muy positivas y nos permite conocer las opiniones, sugerencias y demandas de primera mano.

MEDIANTE ESTAS  
VISITAS SE PRETENDE DAR A  
CONOCER LAS NOVEDADES  
LEGISLATIVAS QUE PUEDAN  
AFECTAR A LAS PESCADERÍAS



RÍO PALACIOS



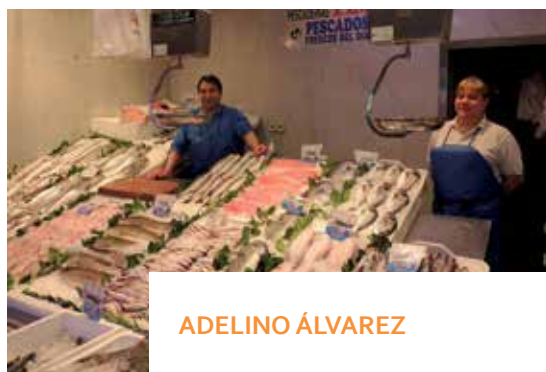
RAFAEL LORDEN



Pescadería  
ABEL GARCÍA RAMOS



Pescadería  
JOSÉ ALEXIS GARRIDO



ADELINO ÁLVAREZ



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

# Salmón Noruego

## Mi mejor secreto

De Noruega  
a tu mesa



[salmonoruego.com](http://salmonoruego.com)

