



adepesca

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

NÚMERO

68

SEPTIEMBRE 2015



Habrá
ESCUELA DE
PESCADEROS

FEDEPESCA
RECIBE LA PLACA
AL MÉRITO EN EL
COMERCIO

Importantes
CAMBIOS EN LOS
MÓDULOS



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

No podemos empezar esta editorial de otra manera que recordando el importantísimo reconocimiento concedido por el Ministerio de Economía que ha sido la placa al mérito en el comercio para FEDEPESCA. Esta placa significa que hacemos las cosas bien, que vamos por el buen camino y que además nos es reconocido. Es un mérito de todos los que componemos la gran familia de FEDEPESCA. Lástima que el día de la entrega fuera un viernes a las 12 de la mañana, horario fatal para nosotros, para que hubiera habido una gran presencia de asociados, pero en fin lo que importa es el reconocimiento concedido.

La asociación esta haciendo un esfuerzo muy importante para que setpesca salga adelante, lo demás depende de nosotros

En cualquier caso, hace unos días se presentó en sociedad el concurso FISHFAN, y la directora de Comercio Interior, Carmen Cárdeno, sin cuyo apoyo esta placa creo que no habría sido posible, quiso es-

tar presente para felicitar en persona a todos los que el día de la entrega no pudieron estar.

Volviendo a FISHFAN deciros que ha sido un concurso ideado para fomentar el consumo de pescado ante la expectativa de bajada en el consumo durante cuatro años. Ha tenido una gran aceptación y se han subido a la red gran cantidad de fotos, videos y consejos. Cuando leáis esta editorial el concurso ya estará cerrado y el jurado habrá elegido los mejores en cada categoría que tendrán derecho a los premios.

Como ha habido tantos cambios a raíz de los últimos resultados en las elecciones municipales y autonómicas ha habido que tener contactos con los nuevos responsables en sus áreas correspondientes. Así, nos hemos reunido con la nueva alcaldesa de Madrid, con la nueva directora de Comercio del Ayuntamiento y con el nuevo director de Mercamadrid. En los próximos días nos reuniremos con el nuevo director de Comercio de la comunidad de Madrid. Les deseamos a todos ellos una feliz andadura durante estos cuatro años y que atiendan en la medida de lo posible las demandas que les hemos planteado.

Por último, seguimos adelante con el proyecto SETPESCA. Ya sabéis que es la iniciativa por la cual saldremos del mercado con toda la documentación necesaria del pescado que hemos comprado. Animaros a que participéis porque es imprescindible llevar documentado todo lo que compramos. El operativo es muy cómodo y rápido y la asociación está haciendo un esfuerzo muy importante para que este proyecto, que nos beneficia a todos, salga adelante. Lo demás, depende de nosotros.

GONZALO
González Puente

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

Publicación trimestral.

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

REUNIÓN INSTITUCIONAL CON LA ALCALDESA DE MADRID

La Alcaldesa de Madrid estuvo acompañada por Marta Higuera, Primera Teniente de Alcalde y Delegada del Área de Gobierno de Equidad, Derechos Sociales y Empleo por Dolores Sancho, Asesora de la Teniente Alcalde y por la Directora General de Comercio, Concepción Díaz de Villegas.

El pasado viernes 11 de septiembre la Confederación de Comercio de Madrid (COCEM) mantuvo la primera reunión institucional con la Alcaldesa de Madrid, Manuela Carmena.

La delegación de COCEM estuvo encabezada por su Presidente, Luis Pacheco, a quién acompañaron varios miembros de la Junta Directiva pertenecientes a diferentes sectores y áreas territoriales del comercio de la Ciudad de Madrid.

La Alcaldesa de Madrid. Destacó el importante papel del comercio de proximidad en la vida de la Ciudad, tratándose de un sector fundamental y de máximo interés.

El Presidente de COCEM comenzó su intervención realizando la presentación corporativa de la Confederación, para, a continuación, trasladar a la Alcaldesa el compromiso de colaboración del comercio de Madrid con el nuevo equipo de gobierno del Ayuntamiento, sin renunciar a los principios y valores de COCEM, caracterizados por la responsabilidad, la eficacia y la independencia.

A continuación se abrió un turno de intervencio-



La alcaldesa con los representantes del comercio madrileño

nes de los representantes de COCEM, a lo largo del cual se plantearon toda una serie de propuestas y planteamientos sobre diferentes materias estratégicas para el sector comercial.

Propuestas y planteamientos como continuar avanzando en la puesta en marcha de las Zonas de Iniciativa Emprendedora, la necesaria reformulación del modelo de gestión de los Mercados Municipales, así como las reformas necesarias en el funcionamiento de Mercamadrid y la necesidad de una escuela de formación para los sectores de alimentación fresca fueron algunas de las materias trasladadas.

Una semana después, el lunes 21 de septiembre, la Teniente Alcalde anunció en el Pleno del Ayuntamiento de Madrid la creación de una escuela de carniceros y pescaderos como solicitó COCEM en nombre de sus asociaciones.

Por parte de Adepesca acudió el Director Gerente, Luis Bustos quien manifestó la necesidad de contar con los sectores minoristas para cualquier decisión que afecte al funcionamiento de Mercamadrid.

SE PROFUNDIZÓ EN LA
PUESTA A DISPOSICIÓN
DE LOS COMERCIANTES DE UNA
INFRAESTRUCTURA ADECUADA PARA
DAR SOPORTE A LAS NECESIDADES
DE FORMACIÓN DEL SECTOR

ENCUENTRO CON LOS NUEVOS RESPONSABLES DE MERCAMADRID

La Escuela de Perecederos en Mercamadrid será una realidad.



El Director de Mercamadrid,
David Chica con los
representantes de ADEPESCA

Con la vuelta al “cole” hemos iniciado la ronda de contactos con los nuevos responsables del Ayuntamiento de Madrid.

Como no, la Unidad Alimentaria de Mercamadrid, lugar en el que se encuentran los empresarios mayoristas a los que compramos es uno de los organismos con los que Adepesca, la Asociación de Minoristas de Pescados, debe de mantener una relación más fluida. Por ello, Gonzalo González, Presidente de Adepesca y el equipo gerente, Luis Bustos y M^a Luisa Álvarez mantuvieron un cordial encuentro con el nuevo Director de Mercamadrid, David Chica y con su Vicepresidente segundo, Tomás Muriana.

Por supuesto, Adepesca planteó la necesidad de contar con los minoristas antes de tomar decisiones relevantes que puedan afectar a la operativa del Mercado. Los responsables de Mercamadrid manifestaron su voluntad de trabajar muy estrechamente con los compradores, pues son estos clientes muy a tener en cuenta y

son conscientes de la importancia del comercio especializado no sólo para Mercamadrid, sino también para los mercados municipales de la capital de España.

También se explicó en profundidad el proyecto de transmisión electrónica de Trazabilidad en tiempo real y de forma centralizada **SetPesca**, mostrando un gran interés los directivos de Mercamadrid, que acudirán a visitar nuestro centro de impresión en la Nave de Pescados.

Tomas Muriana nos confirmó que la solicitud hecha a la Alcaldesa de Madrid de poner en marcha una Escuela de Perecederos será una realidad y que Marta Higuera Delegada de Equidad, Derechos Sociales y Empleo ya anunció en el Pleno del Ayuntamiento este compromiso. Próximamente se pondrá en marcha un grupo de trabajo en que las asociaciones tendremos un papel protagonista pues consideran fundamental la alianza con los profesionales. Recibimos con enorme ilusión esta noticia pues es fundamental para el futuro de los pescaderos contar

con una escuela en la que formar a futuros profesionales y actualizar conocimientos de los que ya están en activo, apostando también por la formación en actividad empresarial y la degustación.

Por su parte, el Director David Chica nos comentó la importancia de potenciar al comercio, pues debemos de tener una visión de cadena de valor, incluyendo a los consumidores. Nuestro objetivo debe ser siempre el cliente y qué necesita. En el mercado solo sobrevivirán los eslabones que aporten valor y por ello es fundamental orientarnos hacia los clientes finales, trabajando de forma conjunta con los mayoristas y todos los eslabones de la cadena.

Destacar el clima de cordialidad y de colaboración de este encuentro del que salimos con buenas vibraciones y con la ilusión de **conseguir que la Escuela de Perecederos sea una realidad.**

LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES Y LA OBLIGACIÓN DE LOS EMPRESARIOS

Tomás destaca las buenas instalaciones, un ordenador por alumno y un profesor preparado.

¿Qué es la Prevención de riesgos laborales?

La prevención de riesgos laborales es la disciplina que busca promover la seguridad y salud de los trabajadores mediante la identificación, evaluación y control de los peligros y riesgos asociados a un proceso productivo, además de fomentar el desarrollo de actividades y medidas necesarias para prevenir los riesgos derivados del trabajo.

En definitiva, son el conjunto de actividades o medidas adoptadas o previstas con el fin de evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo.

¿Cuáles son las obligaciones del empresario?

Los trabajadores tienen derecho a una protección eficaz en materia de seguridad y salud en el trabajo, por lo tanto, cuando un

autónomo u otro tipo de empresa tiene trabajadores a su cargo pasa a tener la obligación de empresario, y por lo tanto la obligación de gestionar la prevención de riesgos laborales en base a la Ley 31/1995 sobre Prevención de Riesgos Laborales y normativa derivada.

Los autónomos sin trabajadores a su cargo NO tienen la necesidad de gestionar la Prevención de Riesgos Laborales, ni de tener un plan de prevención de riesgos.

En caso de empresarios con trabajadores a su cargo, estos tienen la obligación de aplicar los principios de la acción preventiva establecidos en el artículo 15 de la Ley de prevención de riesgos laborales, entre los que se encuentran evitar los riesgos y evaluar los riesgos que no se puedan evitar. Además, según el

artículo 16 la prevención de riesgos laborales deberá integrarse en la empresa a través de la implantación y aplicación de un plan de prevención de riesgos laborales.

Así mismo, el empresario debe garantizar que cada trabajador reciba una formación suficiente y adecuada en materia de prevención de riesgos laborales.

Estas son algunas de las obligaciones general del empresario, aunque existen más obligaciones difícil de contemplar en un solo artículo de la revista.

¿Cómo puede un empresario gestionar la prevención?

Existen varias opciones de gestionar la prevención, de las cuales las más habituales entre nuestros socios son dos.



SERVICIO DE PREVENCIÓN AJENO

El empresario recurre a un servicio ajeno con la que se con- cierta la actividad preventiva a través de un contrato donde se establece que es lo que se contrata.

ASUNCIÓN PERSONAL POR EL EMPRESARIO DE LA ACTIVIDAD PREVENTIVA

El empresario podrá desarrol- lar personalmente la actividad preventiva, con excepción de las actividades relativas a la vi- gilancia de la salud de los traba- jadores (que será obligatorio subcontratar) cuando concu- rran las siguientes circunstancias:

- Se trate de una empresa de hasta 25 trabajadores
- Que la actividad no esta in- cluida en el anexo I del RD 39/1997 (no incluye pesca- dería)
- Que desarrolle de forma habitual su actividad profe- sional en un único centro de trabajo
- Que tenga la capacidad co- rrespondiente a las funcio- nes preventivas que va a de- sarrollar, de acuerdo con el capítulo VI del RD 39/1997, es decir, tenga un curso bá- sico en prevención de ries- gos laborales.

La vigilancia de la salud de los traba- jadores, así como aquella otras ac- tividades preventivas no asumidas personalmente por el empresario, deberán cubrirse mediante el recur- so a alguna de las distintas moda- lidades de organización preventiva existentes.

La Confederación Empresarial de Madrid – CEOE ha firmado un con- venio con el Instituto Regional de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Comunidad de Madrid, enmarcado dentro del IV Plan Director de Pre- vención, dentro del cual ha contrato a ADEPESCA para realizar una serie de visitas y cursos de formación.

Desde ADEPESCA hemos realizado 70 visitas de asesoramiento en ma- teria de gestión preventiva a nues- tros socios en las que un técnico superior en prevención de riesgos laborales realizando un diagnóstico del estado preventivo de la empre- sa visitada y emitiendo un informe que recoge un apartado para cada uno de los ítems objeto de análisis que contempla las deficiencias en materia de prevención de reisos laborales que presenta la empresa así como las acciones correctas que han acometido y que deben man- tenerse y las medidas de preven- ción, protección y mejoras que se recomiendan para eliminar o reducir las deficiencias detectadas.

Del mismo modo, a las empresas visitadas se les facilitó una serie de folletos informativos que CEIM hizo llegar a ADEPESCA para estos em- presarios.

Por otro lado con el objetivo de la mejora continua y progresiva de las condiciones de seguridad y salud en el trabajo y la reducción constante y significativa de la siniestralidad la- boral, ADEPESCA junto a CEIM ha realizado dos cursos formativos de 8 horas presenciales cada uno dirigido a empresarios y trabajadores con el objetivo de formarles en riesgos la- borales específicos del sector.

Las acciones han tenido una buena acogida entre nuestros socios y de- bido al buen trabajo de todo el equi- po de ADEPESCA en su ejecución el programa se repetirá al año que viene, por lo tanto, ya está abierto el plazo de inscripción para el año que viene.

Por: Miguel Langa.
Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales



Entrevista a Tomás Rodríguez Panizo

Alumno de los cursos en Prevención de Riesgos Laborales.

Hoy hemos querido conocer de primera mano las impresiones del alumno del curso en Prevención de Riesgos Laborales, Tomas Rodríguez Panizo.

Tomás ¿Qué te ha parecido el curso?

La verdad es que me ha parecido un muy buen curso, el profesor estaba muy preparado, y me gustó mucho como explicó el temario. Las instalaciones fueron inmejorables, con un ordenador para cada alumno. Además fue muy interesante tener parte teórica y parte práctica, y se hizo más ameno.

¿Te ha resultado útil hacer este curso de Prevención de Riesgos Laborales?

Desde luego que sí, el tema de Prevención de Riesgos Laborales me parece un tema del que tanto empresarios como trabajadores deben estar bien informados, y este curso me ha ayudado a entender mejor

el funcionamiento de la Prevención de Riesgos Laborales. Es un curso que le recomiendo a tanto a empresarios como a trabajadores.

¿Crees que tus conocimientos sobre prevención han mejorado después de este curso?

Antes de este curso, tenía conocimientos, pero muy básicos, y a veces eran cosas que habías escuchado de oídas por otros compañeros o amigos, por lo que estar en el curso me ha servido para enterarme de cómo funciona este tema.

Pienso que aún me quedan muchas cosas por aprender sobre Prevención de Riesgos Laborales, pero mis conocimientos han mejorado muchísimo.

¿Te sientes más sensibilizado con la prevención de Riesgos Laborales?

Antes de este curso no le daba tanta importancia a la Prevención de Riesgos Laborales como se la doy ahora. Sí que es cierto que antes no me fijaba en ciertas cosas a las que después de haberlas comentado en el curso sí que les he prestado atención.

La Prevención de Riesgos Laborales trata de prevenir o evitar los accidentes en el puesto de trabajo y de mejorar las condiciones de los trabajadores, y es algo que me parece muy importante ahora que he hecho este curso.



Gerente de Soft Control Informática S.A. desde 1992. Ingeniero Técnico con más de 40 años en el sector informático y 25 años centrado en área de perecederos. Sky, trabajo y familia son sus pasiones.



Buenos días Enrique. Soft Control Informática es una empresa líder en el desarrollo de aplicaciones de gestión para mayoristas, minoristas y distribuidores de perecederos con más de 30 años en el mercado ofreciendo vuestros servicios. 30 años es una larga experiencia, ¿Cómo ha llegado Soft Control Informática a ser empresa líder en el sector y crecer durante estos 30 años?

Nuestro compromiso ha sido siempre mantener acuerdos a largo plazo con nuestros clientes. Esto nos ha permitido tener una relación clara con ellos basadas en la confianza mutua y soportada por contratos de mantenimiento ajustados al sector.

Nuestro método de trabajo es llegar a pactos cerrados que incluyan la FORMACIÓN, INSTALACIÓN y PUESTA en MARCHA de nuestras soluciones infor-

máticas, relacionando el cobro de nuestros servicios con la correcta puesta en marcha de MERCANET y la satisfacción de nuestros clientes.

Una vez nuestra solución esta puesta en marcha, nos convertimos en informáticos a tiempo parcial de nuestro cliente, cubriéndole todas las necesidades de soporte, nuevos requisitos o listados en la aplicación sin coste alguno. En definitiva, nuestro contrato de mantenimiento garantiza a nuestro cliente la tranquilidad necesaria para sacar partido a las nuevas tecnologías a un coste muy reducido.

¿Cómo surge Soft Control y por qué es especialista en el sector pesquero?

Soft Control se crea en 1985 gracias a la ilusión y visión de futuro de Dña. Carmen Martín, gerente de la empresa, y desde 1990 estamos presentes en el sector de perecederos, en especial en Mercamadrid, dedicando desde entonces nuestra actividad empresarial en exclusiva a los sectores mayorista y detallista.

Nuestros acuerdos con el Banco Hispano (hoy Santander) para la gestión de la cobranza en la nave de pescados supusieron afianzar el crecimiento en dicho sector.

Posteriormente las relaciones con importantes minoristas del sector nos han permitido conocer en profundidad todo lo relativo a este negocio y poder plasmarlo en una solución informática completa y sencilla.

Por último, el poder participar en el proyecto de trazabilidad SETPESCA, creemos que demuestra nuestra especialización en el sector.

¿Qué ventajas supone el sistema SETPESCA para los minoristas de pescado?

SETPESCA es un proyecto muy importante para el sector pesquero. Además, está cofinanciado por la Unión Europea al 50%, y es fruto del acuerdo entre mayoristas y detallistas, siendo también apoyado por nuestras autoridades pesqueras.

Lo primero es que va a permitir cumplir con la normativa europea sobre la trazabilidad, la cual está en vigor desde enero de 2015.

Cada detallista está identificado mediante una tarjeta y esto permite que salga del mercado con toda

la compra correctamente documentada y etiquetada, evitando sanciones de los cuerpos de control.

Los detallistas pueden obtener sus etiquetas de venta al público, diseñadas por ADESPESCA y que cumplen con la normativa vigente. Además su atractivo diseño mejora la imagen corporativa del sector de cara a los clientes.

Por último, un sistema de acceso a la página WEB de SETPESCA permite a los detallista obtener todas sus compras y trazabilidades de las mismas en formato electrónico (XML) para su fácil incorporación al sistema de gestión de cada uno.

Algunos de nuestros socios son reacios a las nuevas tecnologías, ¿Les supondría una gran dificultad utilizar vuestros servicios?

Estamos seguros de que no. Hoy día todos usamos un Smart Phone con aplicaciones diversas y, algunas, no tan sencillas.

MERCANET está diseñado para un uso fácil e intuitivo y así lo demuestran las más de 200 instalaciones en el sector minorista de perecederos, que contemplan desde tiendas pequeñas con un TPV de cobro, hasta instalaciones con TPVs, conexión a balanzas, cobro con cajas automáticas, trazabilidad del elaborado, ...

Controlar el negocio detallista es mucho más fácil usando MERCANET.

¿Cuales son vuestros productos estrella, y los que recomendáis a nuestros socios?

Nuestro producto estrella es MERCANET, un ERP diseñado para el sector mayorista y minorista.

Una vez centrado en el sector detallista de la pesca, la parte de MERCANET que instalamos es MERCAMIN con sus diferentes módulos que permiten el control exhaustivo de las ventas, gestión de cobros y pagos, gestión de la caja diaria, conexión a cajas automáticas de efectivo, cobro ONLINE con tarjetas de crédito (estamos homologados por REDSYS), gestión de la trazabilidad, confección de etiquetas, lectores de códigos de barras, conexión con el sistema de balanzas, control de los gastos, enlace con la página WEB para la venta ONLINE, preparación de pedidos, estadísticas, gráficos y cuadros de mando, Informes obligatorio de la tienda, enlace con hacienda o con su gestor contable.

Nuestra recomendación es instalar MERCAMIN con el enlace a balanzas e ir añadiendo nuevos módulos según la evolución de las necesidades del minorista.

En definitiva, MERCAMIN es la solución completa para las tiendas del sector.

¿Cómo podría mejorar la gestión de una pescadería contratando los servicios de Soft Control Informática?

Aprovechando nuestro conocimiento y experiencia en el sector. Soft Control no sólo instala una solución informática, sino que aplica su experiencia en el sector para mejorar la codificación y los procesos administrativos de nuestros clientes.

Nuestra relación con los clientes es de confianza y cooperación a largo plazo, mejorando ambas partes gracias a los conocimientos que ambos podemos aportar.

Agradecerle su tiempo para nuestra revista, por último, nos gustaría que nos aconsejara. Bajo su punto de vista, hacia dónde deben dirigirse nuestras pescaderías con el objetivo de ser más competitivas y recuperar la cuota de mercado que hemos ido perdido durante los últimos años.

Gracias por habernos permitido dar a conocer un poco nuestra empresa, nuestra filosofía de negocio y nuestras soluciones para el sector.

Profesionalidad, servicio y adaptarse a las nuevas tecnologías, son las claves que nos permiten conocer correctamente la rentabilidad del negocio. A ello debemos sumar las campañas que conciencian al consumidor de las bondades para la salud y el paladar del consumo de los productos del mar, que permitirán al sector seguir estando presente y preparado para crecer.

Debemos evitar que los productos del mar sean vistos sólo como una delicatesen, en vez de algo necesario para nuestra correcta alimentación.



SETPESCA VA
A PERMITIR
CUMPLIR LA
NORMATIVA
EUROPEA SOBRE
TRAZABILIDAD



Un proyecto que **GARANTIZA** **LA TRAZABILIDAD**



La mejor aplicación
de gestión
para Minoristas y
Distribuidores

- Cumplimiento de la Normativa sobre trazabilidad alimentaria
- Obtención de documentos desde el servidor en Mercamadrid
- Unificación de partidas
- Posibilidad de obtener datos informáticos vía electrónica
- Mejora de la codificación de productos
- Manejo a través de internet

Soft Control Informática S.A.

En colaboración con:

91 507 63 60
www.soft-control.net



DALE UN PUNTO DE VISTA MEDIOAMBIENTAL A TU PESCADERÍA

Firmamos un acuerdo con el objetivo de implantar de medidas de prevención de residuos en el sector comercio.

Adepesca ha firmado un Acuerdo Voluntario de Prevención de Residuos con la Consejería de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid. Dicho acuerdo se enmarca dentro del Pacto de la Empresa por el Medio Ambiente (PEMMA), suscrito entre la Comunidad de Madrid, la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y CEIM Confederación Empresarial de Madrid-CEOE. El objetivo principal es fomentar la implantación de medidas de prevención de residuos en el sector Comercio. La Ley 22/2011 de residuos y suelos contaminados, en coherencia con la Directiva Marco de Residuos, establece como primera opción de la jerarquía de residuos la prevención, obligando a las Administraciones Públicas autonómicas a la elaboración de programas de prevención en su ámbito territorial.

El acuerdo contempla una serie de medidas de prevención de residuos que se consideran prioritarias para reducir la generación de residuos en el sector comercio, algunas de ellas son las siguientes:

- Reducción del uso de papel en la gestión documental administrativa del comercio.
- Formación y sensibilización del personal sobre las razones ambientales de las medidas de prevención de residuos adoptadas por el comercio.
- Fomento del uso de envases y embalajes reutilizables por parte de los proveedores.
- Potenciar la venta de productos alimenticios de temporada.
- Donación de productos aptos para su uso o consumo.
- Sensibilización de los ciudadanos para la reducción del consumo de bolsas de un solo uso en la entrega de productos al cliente.

Desde ADEPESCA, ya hemos empezado a divulgar y gestionar las adhesiones de nuestros asociados, y animamos a que se sumen a la iniciativa, siendo conscientes de la responsabilidad que ha de existir en la gestión racional de los recursos, y la necesidad de hacer compatible el desarrollo del sector con la protección del medio ambiente.

Los asociados que firmen dicho acuerdo se comprometerán a implantar la(s) medida(s) que decidan y proporcionarnos la información necesaria para facilitar las labores de seguimiento,

El acuerdo fue firmado por las asociaciones empresariales del sector comercio más representativas, entre las que se encuentra ADEPESCA.





El Centro de Laboratorios de Madrid -CLM- es el principal organismo de verificación en el campo de la Metrología Legal. ¿Qué motivó su creación y cuál es su misión y objetivos?

La Legislación sobre pesos y medidas está recogida en el artículo 149 de la Constitución Española y tiene su desarrollo en la Ley de Metrología que consta de procedimientos de Evaluación de la Conformidad para instrumentos antes de ser puestos en servicio en el mercado y procedimientos de inspección y de verificación periódica de los instrumentos usados por las empresas en sus transacciones comerciales, siendo las Comunidades Autónomas las responsables del cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Metrología de la forma que estime más conveniente.

En este sentido, en enero de 1990, la Comunidad de Madrid formalizó un convenio de colaboración con la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid al objeto de desarrollar dichas competencias ejecutivas referidas en la Ley de Metrología y entendiendo que se tenían que desarrollar de forma coordinada con los empresarios. De esta manera nació el "Consortio Centro de Laboratorios y Servicios Industriales de Madrid", que actualmente es

CLM, siendo su misión principal garantizar que los instrumentos de medida, que sirvan para pesar medir o contar y que sean utilizados en transacciones comerciales o son utilizados por razones de interés público, seguridad o salud, no tienen errores sistemáticos que puedan beneficiar a alguna de las partes implicadas en la transacción.

Desde sus orígenes CLM ha pasado por múltiples etapas, siendo actualmente una sociedad limitada propiedad únicamente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid. El objetivo principal de CLM es colaborar con el comercio para ayudarles a cumplir con la normativa legal del Control Metrología del Estado de la forma menos gravosa.

¿Qué servicios de Metrología Legal ofrece CLM?

Nuestros servicios se centran principalmente en la Evaluación de Conformidad de Instrumentos de pesaje desarrollados por fabricantes europeos de báscula y en los servicios de verificación periódica o por después de reparación de dichos instrumentos instalados en los comercios.

También realizamos estos servicios de verificación periódica o después de reparación a instru-

mentos como los registradores de temperatura instalados en cámaras frigoríficas o en camiones de transporte de mercancías congeladas o a temperatura controlada. En este caso, es destacable que CLM ha patentado un procedimiento de verificación de temperatura, en el que no se necesita tener conectado el sistema de generación de frío, con el consiguiente ahorro de energía, tiempo y dinero para el empresario.

Además de estos equipos que mayoritariamente son utilizados por las empresas asociadas a ADEPESCA, CLM también verifica las mangueras de combustibles y manómetros de inflado de neumáticos, velocímetros y otros instrumentos.

Es importante destacar que todos nuestros servicios están acreditados por ENAC y disponemos de un sistema de gestión propio, en el que los clientes se pueden comunicar vía Webservice con CLM, de forma que el cliente tiene toda la información en tiempo real sobre las verificaciones realizadas e incluso los Certificados de Verificación firmados electrónicamente o los partes de las deficiencias encontradas al objeto de informar a sus reparadores para que las subsanen. Creo que también es importante resaltar que CLM tiene el interés de prestar el mejor servicio a sus clientes. Por ello, CLM ha promovido diferentes convenios de colaboración con las Asociaciones Sectoriales, entre las que se encuentra ADEPESCA, para que sus asociados tengan la posibilidad de planificar con CLM los trabajos de verificación en el mejor horario que les convenga para evitar que la verificación interfiera en aquellas franjas horarias de máxima actividad comercial.

Creo que CLM es un organismo de referencia en España en cuanto a tecnología y buenas prácticas en los servicios que ofrece al mercado, y creo que estamos bien considerados por las empresas industriales y comerciales, y por las diferentes instituciones que

intervienen en la Metrología Legal en España, como son el Centro Español de Metrología -CEM-, la Entidad Nacional de Acreditación -ENAC- y las diferentes Direcciones Generales de Industria de las Comunidades Autónomas.

Históricamente CLM ha mantenido una estrecha colaboración con las Asociaciones empresariales. ¿Qué es lo que espera CLM como socio colaborador de ADEPESCA?

Efectivamente, CLM siempre ha colaborado con las Asociaciones representativas de los sectores económicos al objeto de que sirvan de correa de transmisión de los diferentes aspectos de la Metrología Legal aplicables a sus asociados. Y también para implantar una cultura del control metrológico en las empresas apoyando el significado y la importancia de la metrología como garante de la seguridad en las transacciones comerciales.

En este sentido, desde septiembre de 2012, ADEPESCA y CLM vienen colaborando forma natural con los comercios del sector para implantar la verificación de sus instrumentos de pesaje de la forma más eficaz y al menor coste.

En este sentido, ADEPESCA y CLM tienen una excelente relación y muchas sinergias que hacen que la colaboración entre ambas instituciones desembarque en nuevos proyectos, y porque además nos une la idea de que la excelencia en la metrología es una condición necesaria para la calidad en las empresas.

Por último y para terminar, ¿Podría darnos algunos consejos para que las empresas del sector comercio de alimentación mantengan en el futuro el cumplimiento con los requisitos de Metrología Legal?

Esta es una muy buena pregunta, porque el futuro de la Metrología en España pasa por el desarrollo de la nueva Ley de Metrología que fue publicada en el BOE el pasado 22 de diciembre de 2014, pero que actualmente no ha sido desarrollada. Además hay que tener en cuenta que la Metrología Legal en Europa se está adaptando a una economía de libre mercado abierto a terceros países, donde las empresas fabricantes de instrumentos de medida asumirán su responsabilidad en el cumplimiento de los requisitos normativos y donde, probablemente, requerirán cada vez menos la intervención de

organismos independientes para poner sus equipos en el mercado.

En este escenario futuro de liberalización del mercado de la Metrología Legal, toman especial importancia los consumidores y usuarios, que ejercerán sus derechos mediante denuncias a la opinión pública y a la Administración para que ésta inspeccione a aquellas empresas que utilicen instrumentos de medida en sus transacciones comerciales.

Por tanto, mi consejo para las empresas del sector del comercio de alimentación es que, en primer lugar adquieran equipos de medida, básculas, registradores de temperatura o termómetros que cumplan con todas las directivas y normas de aplicación, exigiendo al fabricante y al distribuidor del equipo los certificados de Evaluación de Conformidad obligatorios; y en segundo lugar apoyarse en los servicios de un organismo de verificación como CLM con mucha experiencia técnica, integridad, cercanía y juicio profesional que les preste un servicio de calidad al menor coste posible y con el valor añadido de minimizar el riesgo de denuncia de los consumidores.



En CLM, verificamos tus equipos, evaluamos su conformidad, investigamos, analizamos y certificamos.

- ✓ **CONTROLAMOS METROLÓGICAMENTE** productos industriales, incluidas las técnicas de normalización, verificación, evaluación de la conformidad, investigación, análisis y certificación.
- ✓ **VERIFICAMOS LA FIABILIDAD** de equipos de medida para fluidos, gases y electricidad, incluyendo el análisis, contraste y certificación de dichos productos.



- ✓ **GARANTIZAMOS LA CALIDAD** de los productos y servicios existentes en el mercado para proporcionar una eficaz protección a usuarios y consumidores.

Actividades acreditadas por ENAC



APORTA TRANSPARENCIA AL CONSUMIDOR Y GENERA VALOR AÑADIDO A TU VENTA CON LA VERIFICACIÓN PERIÓDICA DE TUS BÁSCULAS.

Nuestra actividad se centra en el Control Metrológico del Estado, verificando periódicamente el correcto funcionamiento de los equipos de medida utilizados en el comercio como básculas automáticas y no automáticas, registradores de temperatura, surtidores de combustible, equipos de ITV.

Valentín Beato 16,
28037 MADRID
Tel.+34 913 270 714
Fax +34 913 271 974
lab.consortio@clysim.com
www.clysim.es

CLM Garantía de calidad para tus productos y servicios

ÉXITO DE ASISTENCIA EN LA PRIMERA JORNADA SOBRE LA REFORMA FISCAL DE LOS "MÓDULOS"

Están previstas varias convocatorias para informar de las importantes limitaciones de los módulos

Cómo se ha venido informando desde que salió a la luz en 2014 la Reforma Fiscal, el sistema de Módulos ha sufrido importantes limitaciones. Estas limitaciones, con efectos 1 de enero de 2016, suponen que sólo podrán acogerse a la tributación por módulos aquellos empresarios:

- Cuyo volumen de ingresos no supere los 150.000 euros anuales. (75.000 euros si son ventas a empresarios o profesionales).
- Cuyo volumen de compras más gastos, sin incluir inversiones ni gastos de personal, no supere los 150.000 euros anuales.

Para que nos demos cuenta de la trascendencia de esta modificación sólo hay que ver cuáles eran los límites hasta ahora (hasta 31 de diciembre de 2015): 300.000 euros para las compras y de 600.000 euros para las ventas anuales.

Desde ADEPESCA estimamos que esta modificación va a afectar a la mayoría de nuestros asociados que actualmente tributan bajo el régimen de módulos, por lo que en 2016 van a estar obligados a tributar por el Régimen de Estimación Directa.

¿Qué supone este cambio? Con el objetivo de dar una respuesta a esta pregunta y solucionar todas las dudas que este cambio genera, el día 21 de septiembre de 2015 el equipo fiscal de ADEPESCA organizó una jornada en la que más de 60 asociados pudieron acudir y



obtener una respuesta a todas sus dudas. En cualquier caso, más adelante se convocará de nuevo otra jornada para los asociados que no pudieron acudir.

El Director Gerente fué el encargado de explicar la reforma y estuvo acompañado por el departamento de fiscal, Purificación Sánchez, Patricia Narváez y Luis Bustos. Los asociados pudieron ir trasladando sus dudas y casos concretos al equipo de ADEPESCA a lo largo de la reunión. Asimismo, al término de la misma, los asistentes que lo desearon, estuvieron comentando sus casos particulares con los ponentes.

Desde ADEPESCA, conscientes de la trascendencia de este cambio y de las múltiples dudas que en un principio puede plantear, estamos a la entera disposición de nuestros asociados en nuestro horario habitual para analizar si, cada caso concreto, está o no obligado a cambiar y en caso afirmativo detallarle personalmente la repercusión del mismo: llevanza de la contabilidad y un beneficio más ajustado a la realidad, lo que en la mayoría de los casos llevará aparejado unos mayores costes fiscales.

Rogamos que, a lo largo del trimestre y necesariamente antes de final de año, todos los que en la actualidad tributáis por el Régimen de Módulos, nos digáis si finalmente para 2016 seguiréis haciéndolo o si, por el contrario, vais a cambiar a Estimación Directa.

EL VALOR DE NUESTRO TRABAJO

Estimados asociados:

Tenemos que sentirnos muy orgullosos de haber sido capaces, entre todos, de crear y mantener una asociación que ya ha cumplido 112 años. Queremos agradecer a todos vuestra confianza y apoyo a lo largo de los años. Nos hemos sentido apoyados y valorados por los asociados. Así lo demuestran las encuestas que hemos realizado, las entrevistas personales en nuestras visitas, vuestra fidelidad como socios y el sentir que nos transmitís respecto al funcionamiento de las oficinas. Muchas gracias. No siempre todo es perfecto, cometemos errores que procuramos solventar con la mayor diligencia posible y el menor trastorno para vosotros, y es nuestro afán mejorar y avanzar en el desempeño de nuestro trabajo.

Queremos aprovechar estas páginas para explicaros porqué hay servicios que debemos de cobrar de forma independiente. Nos consta que no siempre se entiende y es bueno aclarar cualquier aspecto que os pueda inquietar respecto a la gestión de la oficina.

Cuando un Detallista de Pescado pone un precio de venta a sus productos, no solo tiene en cuenta lo que ha pagado al adquirirlo y el coste de la luz, alquiler, impuestos, etc., sino lo que de verdad le ha costado (madrugar, pasar frío, las horas que está al frente de su negocio, su especialización y profesionalidad, etc.).

En el caso de la venta de productos de la pesca, es “fácil” entender el precio fijado, pero en el caso del trabajo intelectual es un poco más complicado.

El trabajo que desarrollamos en la Asociación es difícil de cuantificar, ya que la mayoría de la gente piensa que cumplimentar un impreso o hacer una carta “no es nada”. Pero detrás de cada trámite y consulta, por simple que parezca, hay un trabajo, dedica-



Mª del Mar Chicharro
Dpto. de Administración

ción, estudio y tiempo que tienen un valor.

Desde Adepesca os proporcionamos a todos los asociados un asesoramiento integral en todo lo relacionado con vuestros negocios, informándoos y realizando los trámites y papeleos necesarios con el fin de que cumpláis todas las obligaciones que la Ley os exige. Para ello, continuamente nos ponemos al día en cuanto a las novedades legislativas que se publican y asistimos a reuniones para defender vuestros derechos ante las distintas Administraciones. Son muchas las horas que dedicamos a estudiar documentos, presentar alegaciones, asistir a reuniones y adquirir los conocimientos necesarios para defenderos.

Ponemos a vuestra disposición todo nuestro tiempo y conocimiento, atendiendo en cualquier consulta que queráis hacernos, tanto de forma presencial como telefónica, realizando trámites, evitándoos “paseos” y “largas esperas (colas)”. En definitiva un trabajo que muchas veces no se ve porque para realizarlo no es necesario tener presente al asociado.

El trabajo de los profesionales, sean del sector que sean, tiene un valor. Y los conocimientos, el esfuerzo y el tiempo de dedicación, han de tener una remuneración acorde a los mismos. Por ello, a fin de garantizar la calidad de los servicios prestados y el buen funcionamiento de la Asociación, nos vemos obligados a facturar aquellos trabajos individuales y personalizados, solicitados por los asociados, que no es posible ofrecerlos en las cuotas habituales. No sería justo que los pagarais entre todos los asociados cuando son servicios muy concretos que entendemos deben de ser abonados por quienes los demanden, (algunos encargos a los abogados, trámites de expedientes de subvenciones y de licencias de apertura, etc.), si bien los precios son lo más ajustados posible para poder cubrir todos los costes y que la Asociación pueda seguir al servicio de todos los asociados durante mucho tiempo.

Me despido agradeciendo a todos vuestra confianza y apoyo, en nombre de todos los trabajadores que componemos la gran familia de Adepesca.

LA FUNDACIÓN BIODIVERSIDAD PRESENTA SUS 28 PROYECTOS, ENTRE LOS QUE SE ENCUENTRA PESCAVERDE

La Fundación Biodiversidad del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente ha seleccionado 28 proyectos con un presupuesto de 3.319.177 €.

A las ayudas han concurrido organismos públicos, organizaciones privadas, ONGs, organizaciones científicas o asociaciones empresariales como es el caso de FEDEPESCA. El 24 de septiembre se presentaron los 28 proyectos beneficiarios de las ayudas dirigidas a proteger y desarrollar la fauna y flora acuática.

En el marco de estas ayudas, FEDEPESCA desarrolló el proyecto PESCAVERDE con el objetivo de informar y formar a consumidores y profesionales del comercio especializado de pescado en la nueva Política Pesquera Común y la información facilitada al consumidor final.



José Luis González, Subdirector General de Gestión de la Política Estructural, Andrés Hermida, Secretario General de Pesca y Sonia Castañeda, Directora de la Fundación Biodiversidad.

Sonia Castañeda, Directora de la Fundación Biodiversidad, destacó las ganas de repetir las ayudas con el nuevo Fondo Europeo Marítimo y de Pesca y Andrés Hermida, Se-

cretario General de Pesca, destacó el valor que tienen estos proyectos con la sostenibilidad pesquera y el esfuerzo realizado por las entidades que han realizado los proyectos.

CONCEPCIÓN DÍAZ DE VILLEGAS, NUEVA DIRECTORA DE COMERCIO, EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID

Nombrada en el mes de Julio Directora de Comercio, Emprendimiento e Innovación, Concepción Díaz de Villegas, hasta ahora Subdirectora de Comercio, cuenta con una larga experiencia dedicada al comercio madrileño. Con casi 29 años en los que ha tenido la oportunidad de conocer en profundidad a las asociaciones del comercio, mercados madrileños, comerciantes, sectores y la compleja problemática comercial.

Contamos pues, con una nueva Directora con acreditada experiencia, amplio conocimiento y cercana relación, pero quisimos mantener nuestro primer encuentro "oficial" el pasado 24 de

Septiembre, si bien estuvo presente en la reunión con la Alcaldesa Carmena.

Tras ofrecer nuestra colaboración para trabajar a favor del comercio y de los mercados de Madrid, plantear los temas que nos preocupan, como las degustaciones en los comercios, los food trucks (camiones de comida ambulante), el futuro de los mercados municipales, los mercadillos de productos alimenticios, la formación de los comerciantes y la necesidad de tenernos en cuenta siempre antes de tomar decisiones en Mercamadrid (a ella le llegan las solicitudes de cambios), todos ellos temas muy conocidos por la Directora, ésta

nos solicitó que preparemos un dossier con la situación de nuestro sector y las propuestas para su futuro.

Por supuesto nos recordó lo hablado con la Alcadesa y la Delegada de Equidad, Derechos Sociales y Empleo, Marta Higuera, que el comercio de proximidad y los mercados municipales son prioridad en el Ayuntamiento, que la escuela de formación es un compromiso anunciado por la Delegada en el Pleno del Ayuntamiento, que se quiere hacer una experiencia piloto con asesores al comercio, promover las zonas comerciales, agilizar las declaraciones responsables e impulsar proyectos conjuntos.

ADEPESCA FIRMA CONVENIO CON EL BANCO SABADELL



Representantes de ADEPESCA con los representantes del Banco SABADELL.

ADEPESCA firma convenio con el Banco SABADELL de forma que los asociados tengan acceso a servicios exclusivos.

Uno de los servicios que el Banco SABADELL ofrece a los socios es la Cuenta Expansión Negocios PRO, enfocada a pymes y autónomos sin comisiones de mantenimiento y realización de transferencias nacionales gratuitas, las tarjetas son gratuitas y cuentan con mejoras en TPV, además devuelve un 10% de la cuota que paga el asociado a la asociación hasta 100 € anuales.

Para beneficiarse de las ofertas exclusivas debe dirigirse al Banco Sabadell e identificarse como socio de ADEPESCA.

Desde ADEPESCA os ofrecemos este nuevo convenio que consideramos os puede ser beneficioso.

Sabadell



Una cosa es decir que trabajamos en PRO de su negocio. Otra es hacerlo:

Cuenta Expansión Negocios PRO.

Una cuenta que pone a su alcance financiación a la medida de su negocio.

10%

Te abonamos el 10% de tu cuota de asociado*.

+ **0**

comisiones de administración y mantenimiento**.

+

Gratis

Una tarjeta de crédito y una de débito por titular y autorizado.

+

TPV

Terminal punto de venta en condiciones preferentes.

Y muchas más ventajas. La **Cuenta Expansión Negocios PRO** es la cuenta pensada para que despachos profesionales, autónomos, comercios y pequeñas empresas se hagan grandes.

Llámanos al 902 383 666, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

Estas condiciones se mantendrán mientras se cumplan los requisitos establecidos en el contrato. Actualmente, como mínimo se debe cumplir uno de los siguientes requisitos: un cargo en concepto de emisión de nómina, un cargo en concepto de seguros sociales, un cargo en concepto de impuestos o dos cargos en concepto de recibos. Estos requisitos son de cumplimiento mensual: si al tercer mes no se cumplen estas condiciones, automáticamente la Cuenta Expansión Negocios PRO pasará a ser una cuenta relación.

*Hasta un máximo de 100 euros anuales por cuenta, con la cuota domiciliada. El abono se realizará durante el mes de enero del año siguiente.

** Rentabilidad 0% TAE.

Puede hacer extensiva esta oferta a sus empleados y familiares de primer grado.

bancosabadell.com

Captura el código QR y conoce nuestra news 'Professional Informa'



El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

EL CONTROL DE PLAGAS Y LA LEGIONELLA EN LA PESCADERÍA ¿QUÉ ES LO QUE TENGO QUE HACER?



Miguel Langa
Dpto. de Calidad
y Seguridad Alimentaria

¿Qué hacer si tengo humidificadores en la pescadería?

La legionelosis es una enfermedad bacteriana de origen ambiental que suele presentar dos formas clínicas diferenciadas, la infección pulmonar (neumonía con fiebre alta) y la forma no neumática, (síndrome febril agudo y de pronóstico leve).

La Legionella es una bacteria cuyo nicho ecológico natural son las aguas superficiales como lagos, ríos o estanques, desde estos lugares la bacteria puede colonizar sistemas de abastecimiento de agua de ciudades. En ocasiones la bacteria instalada en instalaciones mas diseñadas o mantenidas puede producir la multiplicación de Legionella hasta concentraciones infectantes para el ser humano. Si existe en la instalación un mecanismo productor de aerosoles, como en el caso de humidificadores en pescaderías, las bacterias pueden dispersarse en el aire y penetrar por inhalación en el aparato respiratorio produciendo enfermedad.

Para prevenir y controlar la legionelosis en determinadas instalaciones de riesgo se han establecido unas medidas higiénico sanitarias reguladas por el Real Decreto 865/2003.

Los pulverizadores de agua presentes en algunas pescaderías que se utilizan para mejorar la frescuras e imagen del producto, debido a su condición de dispersar agua en forma de aerosoles son clasificados como instalaciones con menor probabilidad de proliferación y dispersión de Legionella, pero deben estar sujetas a un mantenimiento periódico.

Para los humidificadores en pescaderías se deberá:

- Revisión de todas las partes de la instalación para asegurar su correcto funcionamiento
- Realizar una limpieza y si procede la desinfección de la instalación al menos una vez al año
- Disponer de un registro de mantenimiento



POR LO TANTO LAS PESCADERÍAS CON HUMIDIFICADORES TIENEN QUE CONTRATAR LA REALIZACIÓN ANUAL DE UNA LIMPIEZA DEL SISTEMA.

¿Qué tengo que hacer respecto al control de plagas?

Los insectos y roedores son responsables de numerosos brotes de enfermedades entre los seres humanos. También pueden llegar a contaminar importantes cantidades de alimentos que luego deberán ser destruidos para evitar la potencial difusión de enfermedades.

La contaminación puede ser producida porque los vectores diseminan por contacto lo microorganismos que transportan en su cuerpo, o bien lo hacen a través de las deyecciones que generan.

En el Reglamento 852/2004 relativo a la higiene de los productos alimenticios, se establece que se debe garantizar que los alimentos son producidos, manipulados, envasados, etc., en condiciones higiénicas adecuadas, que incluyen una limpieza y un control de plagas eficaz.

Por ello las pescaderías, deben saber que la lucha contra plagas siempre será realizada por empresas de servicios debidamente registradas.

Es importante señalar que el presente y el futuro de control vectorial deben estar basado en los conceptos de prevención, eliminando todos aquellos factores que favorecen la proliferación de los vectores, mediante medidas de tipo higiénico y estructural, considerando la aplicación de productos plaguicidas como último recurso.



POR ELLO LAS PESCADERÍAS, DEBEN ESTABLECER UN CONTRATO CON UNA EMPRESA DE CONTROL DE PLAGAS PARA GESTIONAR CORRECTAMENTE SU CONTROL DE PLAGAS EN SU ESTABLECIMIENTO.



CONVENIO CON KAPA INTEGRAL S.A: Control de plagas y prevención de Legionella

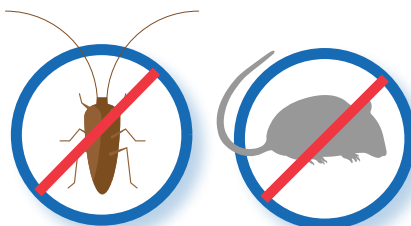
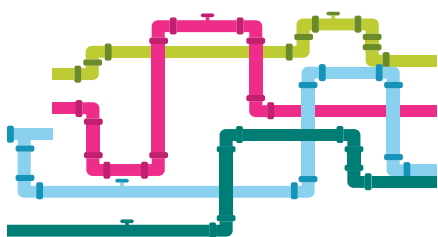


Con el objetivo de que nuestros asociados puedan dar respuesta al cumplimiento legal en la lucha contra Legionella y el control de plagas, ADEPESCA, ha firmado un convenio de colaboración con KAPA INTEGRAL S.A, empresa homologada para realizar su actividad conforme a la legislación vigente y que emite un certificado sanitario de los trabajos realizados necesarios para cumplir con las demandas sanitarias. Esperamos que todos vosotros, socios de ADEPESCA, os aprovechéis de esta nueva oferta alcanzada con KAPA INTEGRAL S.A en materia de control de plagas y prevención de Legionella.



Luis Bustos, Gerente de ADEPESCA y
José Ramos Director General de KAPA
INTEGRAL firmando el convenio.

SIN plagas SIN legionella



○ Entornos libres de plagas
**DESINFECCIÓN,
DESRATIZACIÓN,
DESINSECTACIÓN**

○ Kapa realiza el servicio integral de tratamiento y prevención contra la legionella

- Humidificadores
- Redes de agios
- Aljibes y depósitos
- Cualquier instalación susceptible de contaminación

Kapa está homologada, para realizar su actividad conforme a la legislación vigente y emite un certificado sanitario de cada trabajo que realiza



Oficinas Centrales:

Calle Orense, 12-2º
28020 Madrid
Tfno: 914179850
Fax: 914179858
e-mail: Kapa@Kapaintegral.com

Delegación de Madrid:

- Calle Ferrer Del Río, 15
28028 Madrid
Tfno: 917267597
Fax: 917252598
- Calle Julián Camarillo, 7-1ªA
28037 Madrid
Tfno: 914401780
e-mail: madrid@Kapaintegral.com

LA COMIDA JAPONESA LA NUEVA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO QUE NO PUEDES DEJAR ESCAPAR

El SUSHI está implantando en España, restaurantes, grandes superficies, pescaderías ya se han sumado a la comida oriental, una moda que no deja de crecer.

Desde hace un par de décadas la comida japonesa se ha ido popularizando en España y lejos de ser una moda pasajera se ha consolidado en el territorio español, que cuenta con muchos aficionados.

La lista de estos apasionados la encabezan ciudades como Barcelona y Madrid donde el sushi lo encontramos en todas partes, desde puesto en calles, restaurantes, servicio a domicilio, supermercados y por supuesto en las pescaderías.

Cada vez son más las pescaderías que dedican un espacio en sus mostradores a la comida japonesa con buenos resultados. ¿Cuales son algunos de los motivos?

- Buen margen comercial
- Gente joven en las pescaderías
- Crecimiento del consumo

El imparable crecimiento de consumo del sushi junto a la atracción para la gente joven se ha convertido en el nuevo gancho de las pescaderías para atraer a ese público que parecía desaparecido, los jóvenes,



además es un producto ligado al pescado fresco convirtiendo la pescadería en el mejor lugar para su venta, permitiendo buenos márgenes comerciales.

Por ello hemos firmado un acuerdo con Sushita, empresa líder en España de venta de sushi para animar a las pescaderías a que dispongan en sus lineales del producto de moda.

Tel. Sushita: 916 59 20 20



DEL MAR AL PLATO

¿POR QUÉ TIENE TANTO ÉXITO EL SUSHI DE SUSHITA?

Hoy en día el consumidor busca una combinación de productos sanos, fáciles de preparar y exóticos; 3 cualidades que reúne el Sushi de Sushita.

Contamos con una materia prima, como nuestro salmón de pesca sostenible, nuestro arroz con certificado de origen, nuestras verduras de la huerta nacionales, que avalan el éxito en la calidad de nuestro producto.

Además la amplia oferta de gama de producto y de instalaciones nos permite adaptarnos y cubrir todas las necesidades de nuestros clientes.





Somos una empresa especializada en **diseño comercial y frío industrial**. Nos dedicamos a realizar **proyectos llave en mano** de locales comerciales orientados a la alimentación.

Los materiales y equipos suministrados son de **alta calidad**.

Disponemos de nuestro propio servicio técnico disponible las 24 horas.

Realizamos un estudio de su local y de sus necesidades. Un equipo de interioristas y técnicos en frío industrial especializados en el sector, crearán un proyecto a su medida.

El diseño estará basado en técnicas de merchandising con el fin de que aumenten sus ventas.





fish fan



SER FAN DEL PESCADO TIENE PREMIO

La Federación de las pescaderías especializadas presentó el proyecto FISHFAN para animar la venta de los productos pesqueros

¿Eres un fan del pescado? FISHFAN busca animar a los ciudadanos a convertirse en auténticos fans del pescado mediante un concurso en un entorno on-line, con el que promocionar el consumo de pescado y marisco utilizando herramientas

innovadoras y que facilitan interactuar con el cliente a cualquier hora y desde cualquier lugar.

Con el objetivo de internacionalizar el concurso, su plataforma www.comepescado.com/fishfan estaba traducido al inglés.

Durante el concurso los participantes pudieron presentarse a tres categorías, optando a 5 premios distintos.

- **“COMPARTE Y GANA”** con la que solo compartiendo el vídeo o cartel de FISHFAN en el facebook de comepescado o darle a me gusta, se pudo optar a un sorteo de una cena para dos personas.
- **“FISH EXPERIENCE”** Realizando una fotografía o vídeo relacionado con el consumo de productos de pesca o acuicultura, o comprando en un establecimiento detallista.
- **“FISH PROFESIONAL”** el consumidor podía participar enviando un “mini – consejo” sobre la manipulación o preparación de productos pesqueros o acuícolas.





D. Fernando Burgaz, Director General de la Industria Alimentaria, Dña. Carmen Cárdeno, Directora General de Comercio Interior, Gonzalo González, Presidente de FEDEPESCA y Carlos Larrañaga, Director General de Ordenación Pesquera.

Los premios incluyen desde viajes para dos con experiencia pesquera, valorados en 1.000€, hasta una mariscada, cena para dos o vale de compra en pescadería valorado en 200€.

El proyecto ha sido posible gracias a la colaboración del Fondo Europeo de la Pesca y el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente.

La presentación oficial del proyecto FISHFAN fue el pasado 14 de septiembre en un evento inaugurado por la Directora de Comercio Interior, Carmen Cárdeno y el Director General de Ordenación Pesquera, Carlos Larrañaga y clausurada por el Director General de la Industria Alimentaria, Fernando Burgaz.

La presentación comenzó con unas palabras del Presidente de FEDEPESCA, Gonzalo González Puente, quien agradeció inicialmente la asistencia de todos los presentes. Recordó la importancia del consumo de pescado, que desciende sobre todo en el caso de familias con hijos lo que conlleva problemas como el aumento de la obesidad infantil. Finalizó su intervención recordando que se debería consumir pescado cuatro días por semana en nuestros hogares.

Seguidamente le cedió la palabra a Carmen Cárdeno, Directora General de Comercio Interior, quien agradeció la invitación por parte de FEDEPESCA, y valoró su labor en la difusión de dietas que impliquen un mayor consumo de pescado, y la lucha de esta organización por el sector de las pescaderías, agradeciendo también la presencia de delegados de otras provincias para la presentación de este proyecto.

A continuación, intervino el Director General de Ordenación Pesquera, Carlos Larrañaga, quien resaltó el gran paso que da FEDEPESCA, tras su gran proyecto "Pescaverde" que tuvo un gran impacto a nivel nacional, ha vuelto a sorprender con el presente proyecto. Destacó que es un paso más de FEDEPESCA en su compromiso con el pescado, sus consumidores y los pescadores, contando con el apoyo de la administración pública, que pese a disponer de pocos medios han estado a la altura y destacó la estrecha relación de FEDEPESCA con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Finalmente concluyó su intervención con un llamamiento a emplear el "boca a boca" para transmitir la idea de fomentar el consumo de pescado.

El responsable de la empresa Inspiriam, Borja Marinas explicó las tres partes del concurso con sus correspondientes premios y valoró la repercusión del proyecto con la difusión de medios de comunicación, en este caso radiofónicos, y nos aportó una serie de datos destacables:

- El alcance del proyecto en redes está estimado en 750.000 personas hasta el 14 de septiembre.
- La Web ha superado los 1000 minutos de reproducción del video de Fish Fan.
- De los interesados en el proyecto, un 40% son de fuera de España, destacando países como Estados Unidos y de la Latinoamérica, y dentro de este porcentaje el 45% era países de habla inglesa, reflejando la proyección no solo nacional sino también internacional de "Fish Fan".

Y finalmente llegó el acto de clausura llevado a cabo por el Director General de la Industria Alimentaria, Fernando Burgaz, quien reinició en la caída en el consumo de pescado, aportando datos específicos sobre el consumo, que data de una media de 26kg cada año por familia en España, un dato que mejora al de años anteriores pero que sigue estando a la baja. Burgaz enfatizó que el 50% del presupuesto del Ministerio para promoción se ha invertido en el sector pesquero, destacando una vez más la implicación del Ministerio para promoción con el sector y que espera que con proyectos aumente la difusión del consumo de pescado sobretodo en la población más joven.



EL SECTOR PESQUERO Y ACUÍCOLA ESPAÑOL SE REÚNE CON ISABEL GARCÍA TEJERINA, MINISTRA DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE

La importancia de incrementar la promoción del consumo de pescado y la necesidad de divulgar y defender los esfuerzos del sector para garantizar la sostenibilidad, tanto de los recursos, como de la actividad económica y social de la pesca fueron los puntos principales tratados en la reunión.

El estudio de fórmulas encaminadas a impulsar la promoción del consumo de pescado entre la población española fue uno de los puntos del día a tratar entre la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Isabel García Tejerina y los representantes del sector pesquero y acuícola entre los que se encontraba M^a Luisa Álvarez Blanco Directora Adjunta de FEDEPESCA en representación del comercio especializado de pescadería.

Los últimos estudios científicos alertan sobre el alto porcentaje de la población española con sobrepeso y obesidad (53%), y en especial en el caso de los niños entre 7 y 8 años, que sobrepasan el

43%, y recomiendan combatirlo con un mayor consumo de pescado. Esta junto a muchas otras es uno de los motivos principales por los que durante el encuentro se puso de manifiesto la prioridad de incrementar el consumo de los productos de pesca, que según los datos del propio ministerio, ha descendido alarmantemente en cerca de 4 kilos por habitante en los últimos cinco años, pasando de los 29,9 kg anuales de 2009, a los 26,4 kg de 2014.

Según el sector, la crisis y la desaparición del FROM, organismo encargado de la promoción de los productos pequeños, han provocado que los

presupuestos destinados a este tipo de acciones se hayan reducido sustancialmente. De hecho, hoy en días se destinan sólo 2 millones de euros, cifra cinco veces inferior a la que dedicó el FROM a esta tarea en 2011, su último año de existencia, y de las que el Estado español recuperaba 3 de cada 4 euros invertidos.

Por ello el sector expuso en la reunión la necesidad de volver a activar el FROM, y si no fuese posible trasladar a la Secretaría General de Pesca las competencias de promoción, con un presupuesto que alcance al menos las cifras de 2011.

Según el sector, la Secretaría General de Pesca, como gestora del Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP) debería orientar las campañas adecuándolas a las necesidades del sector y a las políticas de la nueva Organización Común de Mercados definiendo estrategias conjuntas con las organizaciones del sector de la pesca y la acuicultura para recuperar el consumo de estos alimentos.

En la reunión, también se debatió sobre la necesidad de divulgar adecuadamente y defender los esfuerzos de la administración pesquera española y europea, así como del sector pesquero y acuícola para garantizar la sostenibilidad ambiental, social y económica del sector pesquero y acuícola.

También se solicitó la mediación de la ministra Tejerina ante el Ministerio de Hacienda para trabajar a favor de una armonización de la política impositi-

va española de los productos pesqueros con las de sus homólogos de la UE, donde la mayoría de los países aplican a estos productos un tipo impositivo de IVA entre el 5 y el 6%. El sector reiteró su solicitud de reducir el actual 10% de gravamen por IVA al 4% que se aplica a otros alimentos básicos, como el pan, la leche o la fruta.

La ministra, acompañada por el Secretario General de Pesca, el Director General de Ordenación Pesquera y el Director General de Industria Alimentaria se comprometió a mejorar el presupuesto destinado a la promoción de los productos pesqueros y acuícolas pero recordó el gran esfuerzo que se ha tenido que hacer de control presupuestario para poder mejorar la economía española.

LA MINISTRA ANUNCIÓ UNA MEJORA EN EL PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS



Transcurso de la reunión de representantes del sector pesquero con la Ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente



Gonzalo Gonzalez Puente, **Presidente de FEDEPESCA** recoge la placa al mérito en el comercio 2015 entregada por D. Jaime García – Legaz, **Secretario de Estado de Comercio**.

EMOCIÓN EN FEDEPESCA POR LA PLACA AL MÉRITO EN EL COMERCIO 2015 DEL MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

La candidatura de FEDEPESCA fue respaldada por la Confederación Española de Comercio y más de 40 organizaciones del Sector Comercial Pesquero

El pasado 3 de julio de 2015 FEDEPESCA recibió la PLACA AL MÉRITO EN EL COMERCIO 2015 que entrega el Ministerio de Economía y Competitividad de manos del Secretario de Estado de Comercio, D. Jaime García – Legaz y del Presidente de la Confederación Española de Comercio (CEC), D. Manuel García – Izquierdo Párralo.

La Medalla y la Placa al Mérito en el Comercio Interior y Exterior fueron creados por el gobierno español en Mayo de 2010 para distinguir a las personas, organismos, instituciones, entidades y empresas de carácter público o privados que hayan destacado por su aportación y apoyo a la actuación de la Administración comercial española y al sector comercial en su conjunto ha-

biendo contribuido así a su defensa, potenciación, modernización, internalización, eficiencia, mejora y promoción.

En el caso de FEDEPESCA, ha sido acreedora de la Placa al Mérito en el Comercio Interior, como reconocimiento a su labor para impulsar la innovación en su sector y sus propuestas en los ámbitos comerciales, de seguridad alimentaria y sostenibilidad, así como su trabajo en colaboración con la Administración Española.

Fedepesca fue apoyada desde el primer momento por la Junta Directiva de la Confederación Española de Comercio, CEC, la patronal del comercio español, cuyo Presidente, D. Manuel García- Izquierdo, destacó la importancia de estos reconocimientos

que ponen en valor al sector comercial español. Un sector dinámico e innovador con 469.817 comercios en España, de los cuales el 96,89% son empresas de menos de 9 trabajadores y que supone el 26% de la totalidad de autónomos del país, con una contribución a la economía española del 11% del PIB, siendo la aportación del comercio de proximidad del 6%. En cuanto al empleo, más de 1.800.000 personas trabajan en el comercio, de las cuales 1.200.000 trabajadores en el comercio de proximidad.

La Placa fue recogida por el Presidente de FEDEPESCA, D. Gonzalo González Puente quien agradeció el apoyo de todas las entidades que han respaldado su candidatura en nombre de



Junta directiva
de Fedepesca



Equipo de Fedepesca

había hecho posible que FEDEPESCA sea una de las organizaciones más consolidadas del panorama asociativo español, impulsora de proyectos innovadores orientados a mejorar la digitalización y presencia en internet de sus empresas, apostar por la transmisión electrónica de datos, promover la cualificación de sus profesionales, mejorar la información al consumidor final, promover la sostenibilidad y la calidad alimentaria.

Junto a Fedepesca fueron galardonados con la Placa al Mérito en el Comercio Exterior, la empresa PUIG; con la Medalla al mérito en el comercio interior D. Joaquín Trigo Portela y D. Pedro Schwartz con la Medalla al Mérito en el Comercio Exterior.

las más de 7.000 pescaderías que representa. Un sector que emplea a casi 30.000 personas y que ha permitido que España sea el segundo consumidor europeo de productos de la pesca y de la acuicultura.

González recordó la importancia del comercio especializado de proximidad, su papel en los barrios, pueblos y ciudades, su aportación económica, cultural y gastronómica y su compromiso con la calidad, el servicio y la innovación.

Destacó que el comercio especializado ha demostrado su capacidad para luchar, incluso en las condiciones más adversas, y adaptarse a los cambios sociales. Apostar por la especialización sin perder la capacidad de innovar, porque si algo caracteriza al comercio es su dinamismo.

También quiso compartir este reconocimiento con sus compañeros del comercio, sus antecesores y con los equipos que

GONZÁLEZ RECORDÓ
LA IMPORTANCIA DEL COMERCIO
ESPECIALIZADO
DE PROXIMIDAD, SU PAPEL EN LOS
BARRIOS, PUEBLOS Y CIUDADES,
SU APORTACIÓN ECONÓMICA,
CULTURAL Y GASTRONÓMICA Y SU
COMPROMISO CON LA CALIDAD, EL
SERVICIO Y LA INNOVACIÓN.



Junta directiva de Adepesca

LA PRENSA SE HACE ECO DEL DESCONTENTO DEL COMERCIO ESPECIALIZADO DE PESCADO SOBRE LA NUEVA REGULACIÓN DE LA PRIMERA VENTA

El nuevo Real Decreto permite que los concesionarios de las lonjas o establecimientos autorizados puedan realizar ventas directas a consumidores finales.

Numerosos medios de comunicación, como por ejemplo El Faro de Vigo, Radio Galega, o la Radio Televisión Vasca, recogieron en sus informativos o en sus páginas webs la opinión de FEDEPESCA sobre este Real Decreto y las consecuencias tan negativas para el sector Detallista de Pescado que puede tener.

Tras un estudio en profundidad del nuevo Real Decreto 418/2015 que regula la primera venta de los productos pesqueros, FEDEPESCA recibe el texto con decepción y preocupación al no haberse tenido en cuenta ninguna de sus alegaciones.

Si bien el texto mejora ciertos aspectos como el refuerzo de la trazabilidad a los detallistas les preocupa la confirmación de que la subasta deja de ser el medio exclusivo de primera venta de los productos pesqueros.

Al no ser la subasta el sistema obligatorio de venta los productos pesqueros, éstos dejarían de ser un recurso de acceso público debido a la pérdida de igualdad de oportunidades de las grandes superficies y supermercados frente a los pequeños comerciantes. Los grandes operadores pueden negociar directamente con los armadores, firmando contratos directos con los barcos. Un recurso como el pescado, que es público, no llegaría en

igualdad de condiciones a todos los operadores.

Por otra parte, la adquisición de productos pesqueros directamente a productores por parte de grandes empresas causa una desigualdad de precios. Si las grandes empresas pueden comprar directamente a productores grandes cantidades, se producirá una disminución de la oferta en lonja o centro autorizado, aumentando el precio para el resto de operadores de menor tamaño que accederían más tarde a los recursos pesqueros.

FEDEPESCA considera que a la larga perjudicará también a los productores pues el poder negociador de las grandes compañías impondrá condiciones más duras para los pescadores.

LA FALTA
DE SUBASTA
INCREMENTA LOS
PRECIOS



Otro asunto que preocupa especialmente a los especialistas es que se contemple que los concesionarios de las lonjas o establecimientos autorizados puedan realizar ventas a los consumidores finales, siempre que se enmarquen en la actividad de pesca turismo o turismo acuícola, dejando a las Comunidades Autónomas regular las cantidades e importes máximos, sin siquiera fijarlas en este Real Decreto.



LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS DECIDIRÁN LAS CANTIDADES QUE SE PODRÁN VENDER DIRECTAMENTE A CONSUMIDORES EN PESCA-TURISMO

Hemos de recordar que Reglamento (CE) n° 1224/2009 de Control Pesquero sólo contempla la posibilidad de que los compradores no deban de registrarse como compradores autorizados cuando el comprador adquiera productos de la pesca DE UN BUQUE PESQUERO en primera venta que no rebasen un peso máximo de 30 kg y que se destinen únicamente para consumo privado. Sin embargo, se recoge que los Estados Miembros podrán eximir de los requisitos de trazabilidad en el caso de productos que se vendan en cantidades que no excedan de 50€ por día.

En la redacción del nuevo Real Decreto no se indica qué se contempla como adquisición de pequeñas cantidades de productos pesqueros por particulares para consumo privado, ni cuáles son los casos puntales en los que las Comunidades Autónomas podrán regular esta venta, por lo que se produce inseguridad jurídica.

Las Comunidades Autónomas, tras informe al Ministerio, con este Real Decreto podrían considerar adquisición de pequeñas cantidades de productos pesqueros por particulares para consumo privado hasta 30 kg.

Cuesta creer que 30 kilos se puedan considerarse consumo privado. Es más, esta cifra de 30 kilos, según los datos del propio Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente supera el consumo medio de productos pesqueros por habitante y año en los hogares españoles. En 2014 fue de 26,4 kilos para todo el año en nuestros hogares, teniendo en cuenta todas las categorías de productos. En el caso del pescado fresco la media fue de 11,96 kilos.

Se podrá permitir por tanto que los barcos puedan vender directamente a los consumidores más del doble del consumo medio anual por persona de pescado fresco sin ningún documento

que soporte la información obligatoria al consumidor final, en caso de que el valor sea inferior a 50€ e incluso, si no se alcanza este importe en valor, hasta 30 kilos si se entrega nota de venta, considerando como autoconsumo una cifra muy por encima del consumo medio de un español al año, 26, 4 kilos, y una cifra que multiplica por 16 el peso medio de compra por consumidor en pescaderías.

Por ello, FEDEPESCA, trabajará por conseguir que se modifiquen los artículos que van en contra del control pesquero. 30 kilos es inadmisibles como cantidad a comprar sin ser compradores autorizados.

30 KILOS ES
INADMISIBLE COMO
CANTIDAD A COMPRAR
SIN SER COMPRADORES
AUTORIZADOS Y 50€ SIN
TRAZABILIDAD VA EN CONTRA
DEL SECTOR PESQUERO

FEDEPESCA ORGANIZA CURSOS EN VALENCIA Y ZARAGOZA PARA INFORMAR DE LA NUEVA NORMATIVA DE INFORMACIÓN ALIMENTARIA EN PESCADO

Desde FEDEPESCA se están organizando cursos de información alimentaria y manipulador de alimentos a través de las asociaciones provinciales de la federación, con el objetivo de que todos los pescaderos cuenten con la mejor formación.

Gracias a la colaboración de la Asociación de Minoristas de Pescado de Valencia presidida por Natalio Gómez, se organizó un curso de 3 horas de duración con el objetivo, en primer lugar, de establecer las pautas básicas de una correcta manipulación de alimentos y, en segundo lugar de abordar e informar sobre las novedades legislativas en materia de etiquetado y trazabilidad.

Al curso, impartido por Silvia Gil, del Departamento de Seguridad Alimentaria de FEDEPESCA, acudieron 17 alumnos que recibieron esta formación con muy buena acogida y apuntaron la necesidad de realizar más cursos de formación para estar al día de las novedades legislativas.

La Asociación de Empresarios Detallistas de Pescado de Zaragoza, presidida por Leopoldo Toral, no quiso desaprovechar la oportunidad y junto a FEDEPESCA se coordinó un curso para los pescaderos de Zaragoza e informarles sobre las novedades de información alimentaria facilitada al consumidor final en pescadería, impartido por Miguel Langa del Departamento de Seguridad Alimentaria de FEDEPESCA.

Al curso celebrado en céntrico hotel de la ciudad, acudieron 56 alumnos que mostraron gran interés por el curso y destacaron la necesidad de formación en Zaragoza, mostrando el interés de cursos en el futuro.

El pasado 13 de diciembre de 2014, entraron en vigor nueva normativa acerca del etiquetado de los productos pesqueros y de información sobre alérgenos en el comercio. Es importante que las pescaderías reciban formación acerca de las novedades que afectan al comercio de pescadería, por ello, FEDEPESCA pone a disposición de las asociaciones provinciales la oportunidad de realizar cursos formativos sobre los temas indicados.



Curso Valencia
impartido por Silvia Gil



Curso Zaragoza
impartido por Miguel Langa

¡Solicita cursos para tu asociación!



LA FALTA DE FORMACIÓN EN TECNOLOGÍA ES UNA DE LAS CAUSAS DE LA BRECHA DIGITAL ENTRE LAS MICROEMPRESAS Y LAS GRANDES EMPRESAS



La VII edición del informe ePyme, presentado por ONTSI y FUNDETEC muestra la evolución de la implementación de las TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación) en los principales sectores productivos de nuestra economía.

El informe de análisis sectorial de la implementación de las TIC en la pyme española desprende que la incorporación de las nuevas tecnologías a los procesos de negocio de las pymes y microempresas continúa su tendencia de crecimiento.

El informe ePyme muestra el estado de las TIC de un tejido empresarial en el que más del 95% de las empresas de España son microempresas y de las cuales el 80% tienen menos de dos trabajadores, desatando que sigue existiendo una brecha tecnológica entre el comercio minorista y el resto de sectores económicos, siendo especialmente acusada en el ámbito de las microempresas.

Para la elaboración del informe se contó con las organizaciones sectoriales, FEDEPESCA, participó a través de la Confederación Española de Comercio en los grupos de trabajo y fue representada por Miguel Langa.

En el informe, disponible en la página web de Fundetec, se ofrece información desglosada para microempresas y pymes centrándose en el análisis de la utilización de las TIC en los diferentes sectores, abordando el uso de equipamiento tecnológico básico (ordenadores, internet, telefonía móvil), uso de la página web, software empresaria o los trámites telemáticos con la administración. Podemos extraer del informe que los dispositivos móviles facilitan enormemente la gestión a pequeños empresarios y el descenso en la utilización de páginas webs corporativas principalmente por la dificultad de mantenerlas actualizadas y por el coste de posicionarlas adecuadamente en los buscadores.

El informe ePyme pone el foco en el cloud computing destacando esta tecnología como una alternativa asequible para las pymes y microempresas para acceder a servicios adaptados a sus necesidades, sin embargo el alto desconocimiento sobre sus características y beneficios causa un importante rechazo por parte de las empresas. En este sentido, se recomienda la difusión de este nuevo modelo de prestación de servicios para que las empresas empiecen a conocer las ventajas del cloud computing.

Como conclusión del informe se extraen dos ideas principales, la mejora de la formación TIC como ca-

mino para incrementar su implantación y la necesidad de incrementar la sensibilización de las pymes y microempresas para que vean las TIC como aliados en el negocio.

Una adaptación de la formación a la realidad de los diferentes sectores así como mayor formación es uno de los reclamos de los empresarios.

Difusión de las TIC a través de televisión, desayunos tecnológicos y muestras de causas de éxito junto a ayudas específicas para incentivar a las microempresas a acercarse a las tecnologías son algunas de las recomendaciones propuestas por el informe ePyme.

Cloud Computing:

El cloud computing consiste en la posibilidad de ofrecer servicios a través de internet.

La computación en nube es una tecnología nueva que busca tener todos nuestros archivos e información en Internet y sin depender de poseer la capacidad suficiente para almacenar información.



EL SECTOR PESQUERO PONE EL FOCO EN EL COMERCIO EN EL IV CONGRESO DE CALIDAD DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS

Durante el encuentro se abordó la situación actual y futura del sector pesquero en el mercado y la comercialización de los productos de la pesca y la acuicultura desde un punto de vista nacional e internacional.



El pasado 9 de julio, se celebró el IV Congreso de Calidad de los Productos Pesqueros, organizado por la Secretaría General de Pesca y EUROFISH. La cuarta edición de este congreso estaba orientado al comercio y dividido en cuatro bloques “ Mercado y comercialización de los productos pesqueros”, ‘Experiencias de comercialización’, ‘Consumo’ y un cuarto bloque que trató temas tales como las fórmulas comerciales en productos a base de pescado, la valorización de los productos pesqueros o la responsabilidad social corporativa y participación de las Asociaciones Europeas en la toma de decisiones.

ISABEL GARCÍA
TEJERINA, DESTACÓ EL
TRABAJO DE ESTOS AÑOS
EN UNA POLÍTICA PESQUERA
CENTRADA EN GARANTIZAR
LA SOSTENIBILIDAD Y EL
DESARROLLO DE LAS
POBLACIONES COSTERAS
Y EL AUMENTO DE CUOTA
DE PESCA PARA NUESTROS
PESCADORES

La encarga de inaugurar el congreso fue la ministra de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, Dña Isabel García Tejerina, que destacó el trabajo de estos años en una política pesquera centrada en garantizar la sostenibilidad y el desarrollo de las poblaciones costeras y el aumento de cuota de pesca para nuestros pescadores.

A continuación, Andrés Hermda Trastoy, Secretario General de Pesca, destacaba la buena labor de España, que se sitúa en el puesto 20 del Ranking mundial de producción pesquera y constituye el 20% de la producción europea.

En el primer bloque de la jornada, Christian Rambaud, Jefe de la Unidad de Mercados de la DG MARE, expuso que la dieta mediterránea está de moda en todo el mundo, y que es un factor que hay que aprovechar para mejorar la imagen de los productos pesqueros y acuícolas mediterráneos.

La representante de la FAO, Jacqueline Alder afirmó que se augura un crecimiento del consumo de pescado, ya que las dietas están cambiando hacia el consumo de productos saludables y ricos nutricionalmente.

La búsqueda de soluciones a la nueva política de descartes incluida en la Política Pesquera Común fue uno de los temas tratados en el congreso por Moisés Erades en representación de la OPP de la Marina Alta y por Ricardo I. Pérez Martín, profesor de investigación

del Consejo Superior de Investigaciones Científicas de Vigo que presento el proyecto LIFE iSEAS.

En el tercer bloque, las ponencias trataron las distintas tendencias de consumo de productos pesqueros y su relación con la salud. La tendencia de consumo va hacia los productos frescos, que tienen mucho peso en las cestas de los consumidores actuales. Se buscan productos saludables y de alto valor nutricional.

Lo que sí es evidente es que el pescado es saludable, y no solo aporta los ácidos grasos Omega-3, sino también una gran cantidad de micronutrientes esenciales para el desarrollo de las actividades humanas. Para Gregorio Varela Moreiras, presidente de la **Fundación Española de Nutrición (FEN)**, **“tomar pescado se convierte en una de las principales decisiones para nuestra salud”**.

En el cuarto y último bloque de debate, realizaron el debate titulado “

¿Y ahora qué? “ en el que se intentaba aportar desde diferentes puntos de vista, una visión del futuro del sector pesquero y sobre todo la innovación del modelo de venta de pescado y la evolución organizativa de las empresas del sector.

Tras finalizar el debate, llegaba la clausura del Congreso, realizada por Carlos Larrañaga Ces, quien, tras agradecer al equipo de la Subdirección de Economía Pesquera su excelente trabajo en la organización del Congreso presentó las conclusiones.

Al congreso acudió una importante delegación de FEDEPESCA, cuyos representantes aprovecharon los turnos de preguntas para manifestar la preocupación por los “agujeros” de venta directa sin control que dejan los reglamentos de control pesqueros y la necesidad de incrementar la dotación presupuestaria de promoción y conseguir la rebaja del I.V.A.

LAS PONENCIAS TRATARON LAS DISTINTAS TENDENCIAS DE CONSUMO DE PRODUCTOS PESQUEROS Y SU RELACIÓN CON LA SALUD



ANISAKIS, EL GRAN DESCONOCIDO DEL CONSUMIDOR

El consumidor desconoce las sencillas medidas preventivas

Existen una serie de riesgos biológicos asociados al consumo de los alimentos. En el caso del pescado uno de los más conocidos es el parásito Anisakis.

El ciclo biológico de este parásito transcurre en el mar. Los primeros hospedadores son pequeños crustáceos, como las gambas, que ingieren la Larva 3. Estas gambas a su vez son ingeridas por peces de mayor tamaño, también puede ser ingerida por cefalópodos, y es entonces cuando pasan al hombre. El hombre es un hospedador accidental, pues en nuestro organismo el parásito no es capaz de continuar su ciclo, y tarde o temprano muere. Su ciclo finalizaría en animales como ballenas y delfines tras ingerir pescado parasitado.

Todos los datos apuntan a que la carga parasitaria en los mares aumenta. Estos pescados parasitados pueden llegar al consumidor final debido a que resulta inviable analizar cada pez que se vende en nuestro país.

Este parásito trae consigo problemas para nuestro sector, debido que el consumidor lo percibe con repulsión, incluso los consumidores pueden decidir no comprar más en establecimientos donde han adquirido productos parasitados. Otros asocian la presencia de este parásito con mala higiene del pescadero.

En este artículo vamos a tratar de explicar la situación actual sobre este parásito, las enfermedades que causa y las medidas preventivas que hay que trasladar a los consumidores.



Silvia Gil
Dpto. de Calidad y Seguridad Alimentaria

¿Cuáles son las consecuencias clínicas para las personas?

En primer lugar tenemos que diferenciar las patologías que pueden causar la larva viva y la larva muerta.

La larva VIVA puede adherirse a la pared intestinal causando úlceras, y siendo el tratamiento la endoscopia (tratamiento invasivo) para poder retirarla. Esta patología se denomina Anisakiosis Gastrointestinal.

Esta larva viva también puede causar alergia en pacientes alérgicos, cuyos síntomas principales son la urticaria (fuerte picor en la piel), y angioedema (hinchazón en inflamación en áreas de la piel), además de las típicas manchas rojas. Si no se actúa con rapidez en este tipo de casos las consecuencias pueden llegar a ser graves, pudiendo llegar al shock anafiláctico. Esta patología es la llamada Anisakiosis Alérgica. Además pueden darse síntomas gastrointestinales aislados como vómitos o diarrea.

Existe una combinación de síntomas gastrointestinales como vómitos y diarrea, junto con síntomas alérgicos, y esta patología recibe el nombre de Anisakiosis Gastroalérgica.

La larva MUERTA, en cambio, jamás podrá producir Anisakiosis Gastrointestinales, porque necesariamente tendrá que estar viva. Sin embar-



go, no se ha podido demostrar que la larva muerta no produzca alergias en pacientes alérgicos, aunque el riesgo de poder padecerla se reduce enormemente. Los métodos para que la larva no sea viable son el congelado y el cocinado.

Por tanto el verdadero problema de este parásito es el consumo de pescado crudo o poco cocinado, debido a que puede contener larvas vivas que aumentan la probabilidad de padecer alergias o patologías gastrointestinales.

¿Cuál es el nivel de parasitación actual, y cómo percibe el consumidor el riesgo asociado a este parásito?

La carga parasitaria en los mares aumenta. Por lo que llegan a nuestros puertos y lonjas cada vez más cantidad de peces parasitados. Resulta inviable analizarlos todos, pues la única forma que existe por el momento es la disección del pescado, aunque en ocasiones cuando el parásito ha alcanzado el músculo se puede observar en los filetes, siendo suficiente la inspección visual. Sin embargo, en otras ocasiones, la larva se introduce profundamente en la musculatura, de forma que no se puede detectar a simple vista.

Desde ADEPESCA realizamos una encuesta entre consumidores que reveló la gran aversión que este parásito produce. También se confirmó el hecho de que los clientes no volverían en un altísimo porcentaje a establecimientos en los que se adquirió producto parasitado, algunos incluso declaraban que dejarían de comer pescado. Estos resultados confirman lo mucho que este parásito es capaz de afectar al sector. No se trata tanto de un problema de seguridad alimentaria como de un problema comercial. Esta encuesta reflejó que los consumidores no conocen bien las medidas preventivas.

Una práctica muy preventiva es la rápida evisceración del pescado, evitando que la larva migre a la musculatura, pero a veces no es suficiente, debido a que estudios han demostrado que incluso el pez recién pescado puede tener Anisakis en musculatura, aunque en mucho menor porcentaje que en las vísceras. De todas formas, la rápida evisceración es una práctica que resulta útil a la hora de evitar que más larvas se encapsulen en la musculatura, haciéndolas muy difíciles de detectar y eliminar.



MEDIDAS PREVENTIVAS

Afortunadamente existen una serie de medidas preventivas para evitar padecer patologías relacionadas con este parásito:

1. En primer lugar hay que recordar que es obligatorio por el Real Decreto 1420/2006 congelar a -20°C durante mínimo 24 horas el pescado que vaya a formar parte de una elaboración que se comercialice, como por ejemplo los boquerones en vinagre.
2. En general las medidas preventivas que existen son la congelación y el cocinado. El escabechado, el vinagre o el ahumado no son procesos capaces de acabar con la viabilidad de la larva en el producto. La congelación según la AECOSAN (Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición), debe ser a -20°C durante 24 horas, aunque menciona que los congeladores que se tienen en casa no suelen tener mucha potencia y recomienda la congelación a -20°C durante hasta 7 días.
3. El cocinado se debe hacer mínimo a 60°C en toda la pieza, para matar la larva.

LAS
PERSONAS
ALÉRGICAS
A ESTE PARÁSITO
SON UN PEQUEÑO
PORCENTAJE DE LA
POBLACIÓN TOTAL

Con estas medidas preventivas la larva muere, y el riesgo de padecer alergia se reduce considerablemente, además el riesgo de padecer Anisakiosis Gastrointestinal desaparece por completo.

Las personas alérgicas a este parásito son un pequeño porcentaje de la población total, y con mucha frecuencia son personas de 40-50 años que toman habitualmente antiinflamatorios u otros fármacos.

Además del aumento de la carga parasitaria en los mares, el problema del Anisakis se ha hecho más relevante debido a la nueva introducción de tradiciones culinarias de otras culturas, que contienen pescado crudo como el ceviche, el tar-tar o el sushi.

En conclusión, **es conveniente informar al consumidor de las medidas preventivas** y actuar conforme a la ley en cuanto a las elaboraciones que se comercializan para evitar que las enfermedades relacionadas con este parásito sigan creciendo en nuestro país. También saber que el Anisakis siempre ha existido y que las medidas preventivas ayudan a evitar los problemas que pudiera ocasionar, por ello es muy importante divulgarlas correctamente.



NUEVA JUNTA DIRECTIVA DE LA PTEPA

Maria Luisa Álvarez, Directora Adjunta de FEDEPESCA es la nueva Vicesidentista de la Plataforma Tecnológica Española de la Pesca y la Acuicultura.

Después de 4 años y de acuerdo con los estatutos de la Asociación, la Plataforma Tecnológica Española de la Pesca y la Acuicultura, ha aprobado la nueva junta directiva, en la que Juan Manuel Vieites Baptista de Sousa, Secretario General de la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO) ha sido nombrado presidente y M^a Luisa Álvarez Blanco, Directora Adjunta de FEDEPESCA es la nueva Vicepresidenta.

La Plataforma Tecnológica Española de la Pesca y la Acuicultura es una asociación sin ánimo de lucro que tiene como fin principal el fomento del desarrollo tecnológico y de innovación del sector pesquero y acuícola, incluyendo la transformación y la comercialización de sus productos.

Con ello se plantea una estrategia nacional común de investigación, desarrollo e innovación que sitúe a las empresas nacionales del sector acuícola y pesquero en una posición competitiva.

M^a Luisa Álvarez cuenta con experiencia en la PTEPA pues es coordinadora del Grupo de Trabajo Técnico de Comercialización de la PTEPA, grupo



que ha hecho algunas publicaciones de interés para el sector como el documento “Evolución de la I+D+i en trazabilidad de los productos pesqueros y acuícolas” disponible en la página web de la PTEPA.

Desde la PTEPA se continuará promoviendo encuentros sectoriales para abordar temas candentes en el sector y que suponen un reto y fomentando la innovación en el sector pesquero y acuícola.

p. 39

noticias 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: 91 668 0959 FAX: 91 668 2004

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

LOS ESPAÑOLES CADA VEZ COMEN MAS PESCADOS DE NORUEGA

El Consejo de Productos del Mar de Noruega, celebró un encuentro para conocer mejor al consumidor español de pescado.

El Consejo de Productos del Mar de Noruega, que acerca sus productos a los mercados y apoya las actividades de comercialización en más de 150 países, afirma que ahora, los españoles comen salmón y bacalao como nunca antes.

España es uno de los países europeos con mayor número de especies en sus pescaderías y uno de los países con el consumo de pescado per cápita más alto, pero ¿todos los españoles comen pescado? ¿Cuales son los obstáculos para que no elijan pescado? ¿Comen los niños suficiente pescado?

Estos fueron algunos de los temas que se trataron en este encuentro organizado por NORGE, donde Johan Vibe, Embajador de Noruega en España dio la bienvenida a todos los asistentes.

Interesantes fueron los datos aportados Kantar World Panel, que apuntan a una recuperación del consumo de alimentación, pero no de los productos pesqueros y a un creciente traspaso de ventas del canal especialista al canal dinámico (supermercados e hipermercados) que ya tienen el 55% de la cuota de mercado. Ahora bien, queda de manifiesto también que el consumidor compra menos cantidad cuando compra en el denominado canal dinámico, 1,4 kilos por acto de compra, frente a 1,9 kilos cuando compra en el especialista. Compramos menos fresco porque nos ofrecen menos surtido y menos asesoramiento.

Como oportunidad destacaron en Kantar que aumentan el interés por cuidarnos pero de forma diferente, es distinto a lo que entendíamos hace cinco años, ahora se buscan más en alimentos cien por cien naturales. Sin aditivos. El pescado tiene aquí mucho que ofrecer.

La Directora del Consejo del Mar en España presentó antes de clausurar un interesante estudio sobre

COMO CONSUMIMOS PESCADO NORUEGO EN ESPAÑA, según el cual los españoles consumimos 40,8 kilos al año y al menos el 90% comemos pescado una vez por semana y un 70% dos veces.

Importante conclusión es que comemos más a menudo pero en menos cantidad, por lo que aumentar la ración es una oportunidad de crecimiento.

El principal motivo de consumo de pescado es la salud y los jóvenes comen al menos una vez a la semana, como los mayores, pero de otra forma, siendo el preferido de los jóvenes el salmón. El 81% del pescado se come en casa todavía y un 40% de los españoles comen sushi una vez al año. Los más jóvenes una vez al mes.

El 73% del consumo es pescado fresco, el 80% en el caso del salmón. El principal motivo para seleccionarlo es que es fácil de preparar, la buena relación precio y la capacidad para innovar.

El Origen del producto es importante para los españoles y debe preocuparnos la pérdida de las habilidades de cocinar pescado en los jóvenes. El 45 % lo cocinan solo de dos o tres formas. El 52% nunca hacen barbacoa pescado, en un país con un alto porcentaje de días soleados y, como buena noticia, es al menos 79 por ciento de los padres les dan la misma comida a sus hijos, incluido el pescado, por lo que se mantendrá el gusto por los productos pesqueros.

Tras finalizar las ponencias con algunos numerosos datos interesantes como los recogidos aquí, el acto fue clausurado por Hildegunn Fure Osmundvåg, Directora del Consejo de productos del mar de Noruega en España.



Hildegunn Fure Osmundvåg,
Directora del Consejo de
productos del mar de Noruega
en España.

FEDEPESCA ASESORARÁ A SERUNIÓN EN LA ELABORACIÓN DE MENÚS

El objetivo de este convenio es crear un logo/distintivo para dar valor diferencial a los menús que ofrece Serunion en los colegios, gracias al asesoramiento de FEDEPESCA. Este logo representará:

- Sugerencias sobre la gama de pescado de calidad que debe incorporar al menú SERUNION.
- Compromiso de compra por parte de SERUNION a empresas españolas que cumplan con los controles higiénico-sanitarios.
- Elaborar menús, por parte de Serunion, que cumplan las frecuencias de consumo por de pescado establecidos por la Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición y avaladas por FEDEPESCA.
- Compromiso de Serunion de aplicar de técnicas culinarias saludables que gusten a los niños.
- Difusión de los beneficios del pescado en los colegios.

En el futuro contemplamos la posibilidad de organizar visitas de un pescadero profesional a los colegios clientes de Serunion, enseñando los diferen-



tes pescados, transmitiendo sus beneficios para la salud y animando a los pequeños a que consuman pescado.

Además asesoraremos a Serunion en productos y empresas proveedoras por localidad o por tipología de producto.



Bonito a la naranja

INGREDIENTES:

- 1 kg de bonito en rodajas o filetes,
- 1 cebolla grande
- 2 limones
- 2 naranjas,
- piñones,
- pimienta molida
- aceite
- sal gorda
- harina

ELABORACIÓN:

Calentar aceite en una sartén y añadir la cebolla muy bien picada. Un poco después de dos en dos, las rodajas de bonito un poco enharinadas Sazonar con sal gorda, pimienta molida y un buen chorro de zumo de limón. Dar vuelta al pescado, sin que se pase mucho. Colocarlo en una fuente o cazuela de barro. Cubrir con los piñones y exprimir sobre cada rodaja el zumo de media naranja. Esparcir el sobrante de la sartén sobre el bonito y espolvorear con el perejil. Poner la cazuela en el horno durante 10 minutos. Sacar, adornar con rodajas de naranja y servir.

RECETA DE TEMPORADA



JAVIER OJEDA



Javier Ojeda es licenciado en Ciencias Biológicas y MSc en Oceanografía. Ha trabajado en granjas de producción de acuicultura de dorada, lubina y salmón entre 1987 y 2003. Desde de 2003 es gerente de la Asociación Empresarial de Productores de Cultivos Marinos de España (APROMAR), donde desarrolla una parte sustancial de su trabajo en Bruselas y ante organismos internacionales como FAO.”

Buenos días Javier, recién me nos hemos encontrado en nuestras pescaderías el sello “Crianza de nuestros mares” cuéntanos ¿Cómo nace el proyecto “Crianza de nuestros mares”?

La diferenciación del pescado de crianza español frente a las importaciones de las mismas especies, a ojos de los consumidores, ha sido una de las metas de APROMAR desde hace más de una década. Sin embargo, el esfuerzo colectivo que esta diferenciación supone no ha sido viable hasta estos momentos. Ha sido necesaria mucha madurez empresarial para abordar una iniciativa sectorial de este calado que engloba a la gran mayoría de las empresas del sector. También está a nuestro favor el que en estos momentos el consumidor español expresa una clara preferencia por alimentos provenientes de España frente a los de otros países. En esta decisión influyen no solo cuestiones de calidad y seguridad sino también de localización del empleo, de inversión y de responsabilidad ambiental. Con todo ello, durante 2014 APROMAR trabajamos en la elaboración del Reglamento de Uso de la marca colectiva, que está depositado en la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI-OEPM), en las auditorías a las empresas con la certificadora Bureau Veritas, y en la elección de un proveedor de marchamos de calidad como es Marpe Ibérica. Y ha sido en 2015 cuando hemos desplegado la marca ante la distribución comercial y ante los consumidores. Hasta el momento los resultados son muy positivos, si bien somos conscientes de que la implantación de una marca requiere de un esfuerzo continuado de muchos años.



¿Qué engloba este sello de calidad?

Bajo este sello subyacen los principios de la Política Pesquera Común europea, es decir, proximidad, sostenibilidad y calidad. Todo el Reglamento de Uso de “Crianza de Nuestros Mares” pivota en torno a esos tres principios. El pescado amparado bajo esta marca ofrece claras ventajas intrínsecas, como son frescura, calidad, servicio, seguridad y propiedades gastronómicas, pero también otras intangibles como son empleo local, calidad del trabajo, cumplimiento de muy estrictas normas ambientales y respeto al bienestar animal. Comprar pescado “Crianza de Nuestros Mares” es contribuir a todo ello. Y para la distribución comercial supone ofrecer a sus clientes lo que estos buscan por lo que también para ellos es positivo.

¿Cuál es la problemática que actualmente afecta al sector?

La producción de comida en la Unión Europea es un enorme reto para las empresas, que ven cómo llegan al mercado europeo productos similares a los suyos pero cuya forma de producción estaría prohibida en la UE, y tenemos que competir con ellos. Eso sí, llegan en muchas ocasiones con certificaciones muy ostentosas y vistosas que atraen la atención de los consumidores, aun cuando lo que le ofrezcan no llegue ni a ser una fracción de lo que por obligación legal se debe cumplir en la Unión Europea. Y es este exigente marco normativo el que hace muy difícil la competencia con los productos de importación, que al estar libres de esa losa llegan a precios más bajos.

Dentro del marco regulatorio europeo son las cuestiones medio ambientales las que están bloqueando el normal desarrollo de la acuicultura en la Unión Europea. La sublimación de la normativa ambiental europea por parte de las administraciones regionales hasta extremos que no aportan un valor añadido a la sociedad pero sí que frenan las inversiones es una de las principales razones por las que la acuicultura dentro de la Unión Europea, incluida España, no esté avanzando como en el resto del mundo.

¿Cómo ha evolucionado las cifras de producción de acuicultura en los últimos años?

La producción mundial de acuicultura está creciendo a un ritmo del 7% anual. Sin embargo, en España lleva estancada desde hace cinco años. En algunas Comunidades Autónomas más, en otras menos, pero en todas es constatable un frenazo en las inversiones. Se calcula que la ineficiencia de las administraciones públicas españolas ha frustrado en el último decenio inversiones en acuicultura marina por valor de 600 millones, así como la creación de 1.700 empleos directos y 2.500 inducidos. Recientemente el Gobierno de Baleares aprobó una licencia para acuicultura tras 14 años de trámites. Así es muy difícil crecer.

¿Cuál es el peso del sello “Crianza de Nuestros Mares” en el comercio tradicional pescaderías?

El canal tradicional, también llamado especializado, puede aprovechar como el que más las ventajas que aporta a la distribución comercial el pescado “Crianza de Nuestros Mares”. Por la flexibilidad de este tipo de establecimientos y por su esmero en el cuidado del pescado, las cualidades de nuestras doradas, lubinas y corvinas destacan aun más.

¿Qué especies son las que se van a incorporar en un futuro?

La marca “Crianza de Nuestros Mares” ampara en estos momentos tres especies: dorada, lubina y corvina. Pero bajo este sello podrán acogerse en el futuro otras especies previa adaptación de su Reglamento de Uso. Las próximas podrían ser el rodaballo, languido, langostinos o incluso macroalgas. La acuicultura española recuperará su senda de crecimiento en los próximos años y la diversidad de nuevas especies y de formatos comerciales se irá ampliando. En estos

momentos ya estamos trabajando con la certificadora Bureau Veritas sobre una ampliación del Reglamento de Uso para incorporar la Cadena de Custodia que permita su uso sobre pescado procesado y envasado.

Reivindica un poco la acuicultura desde el punto de vista saludable.

En el ámbito de la salud no hay espacio para trazar diferencias entre el pescado de acuicultura y el capturado. Los productos acuáticos son los alimentos de origen animal más saludables que hay, y en la transmisión de este mensaje vamos de la mano pesca y acuicultura. Sí es cierto que en los animales criados en acuicultura es posible una mayor trazabilidad durante toda su vida, pero en este ámbito de valores nutricionales el mensaje es que debemos comer pescado, en general, por lo menos tres días en semana y con ello viviremos más sanos, más tiempo y hasta más felices.

¿Qué tipo de recibimiento ha tenido en la alta cocina?

Los más destacados profesionales de la gastronomía española han comprobado las ventajas de usar materias primas acuáticas que han sido producidas en acuicultura. Ya sean peces, moluscos, crustáceos ¡o incluso microalgas (ya sean luminiscentes o no)! Pero como en todos los órdenes de la alimentación, también en la acuicultura hay calidades. Es por este motivo por el que los productores españoles de acuicultura, conscientes de la importancia de diferenciar la calidad de nuestros productos frente a muchos de los importados, apostamos por su diferenciación con una marca colectiva. La alta cocina es precisamente la que mejor valora la frescura del pescado, que es la cualidad que da valor al resto de sus propiedades. Y en esto de la frescura del pescado criado en nuestras costas es imbatible.

14 MILLONES DE PERSONAS YA CONOCEN ESTE SELLO:



El sello crianza de Nuestros Mares, correctamente colocado en la agalla de las doradas, lubinas y corvinas españolas, ya es una realidad en las pescaderías de toda España. Y gracias a la campaña en televisión, cada día más consumidores lo exigen a su pescadero de confianza.



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESQUERÍA Y MEDIO AMBIENTE



UNIÓN EUROPEA
FONDO EUROPEO MARÍTIMO Y DE PESCA
Iniciativa en la acuicultura sostenible



APROMAR OP-30

ALIMENTAR AL MUNDO, CUESTIÓN DE INNOVACIÓN

Se ha celebrado la primera edición de "Feeding the world: La innovación alimenta un mundo sostenible", una iniciativa que apuesta por el I+D+i.

El pasado 16 de septiembre se celebró este encuentro que busca concienciar a todos los eslabones de la cadena alimentaria, incluyendo a nuestros políticos y administraciones públicas, sobre la importancia de la investigación y desarrollo para conseguir un sector alimentario fuerte y competitivo que sea sostenible desde el punto de vista económico, social y medioambiental.

Alimentar a la población mundial es el reto del siglo XXI, por ello producir más con menos recursos es lo que se necesita. Es necesario apostar de forma decidida por la innovación para conseguir mejorar la producción mundial de alimentos. Esperamos para el año 2050 más de 9.600 millones de personas en nuestro planeta y un fuerte aumento de la clase media que provocarán una demanda de alimentos que no se podrá afrontar si no conseguimos producir de una forma eficiente y sostenible. Especialmente interesante resultó la presentación del holandés Aalt Dijkhuizen, Doctor y Profesor de la Universidad de Wageningen que explicó cómo un país pequeño como Holanda ha conseguido ser el segundo exporta-



dor de alimentos del mundo, y es gracias a una gran eficiencia en su industria alimentaria. Para poder duplicar la producción de alimentos con el menor impacto ambiental será fundamental apoyarnos en la investigación e innovación, en la economía circular, la reutilización de los residuos, en la investigación genética, en la utilización de sensores y de la robótica, en la inclusión de la tecnología en las pequeñas empresas para, con menos espacio, menos tierra, menos agua y menos recursos poder alimentar al planeta.

Por su parte Jorge Jordana, Pre-

sidente de la Plataforma Tecnológica Food for Life aportó interesantes datos de la importancia de la industria alimentaria para la economía del país, la más importante, con una aportación al PIB del 20,5% y con una facturación de más de 90.000 millones de euros. El sector alimentario no es muy visible en la sociedad, por tratarse de un sector tradicional, que siempre ha estado ahí, acompañando a los españoles, con un crecimiento continuado, muy diversificado y atomizado, pero con una gran capacidad para la innovación.

Durante el encuentro también se presentó el Grupo de Innovación Sostenible para el sector agroalimentario, un foro de trabajo que pretende convertirse en un referente en España con el objetivo de apoyar a las empresas o instituciones que apuestan por la innovación aplicada en el sector agroalimentario y trasladar a la sociedad el esfuerzo de muchas empresas para satisfacer sus necesidades.

Fedepesca ha solicitado sumarse a este grupo de trabajo para estar a la vanguardia de cómo avanza la innovación en el sector alimentario y para aportar su conocimiento.



¡ES EL MOMENTO DE DARLE UN IMPULSO A LA TRAZABILIDAD!



Sofía Gómez, departamento de Calidad y Seguridad Alimentaria.

Nos dirigimos a vosotros con este artículo porque ahora más que nunca necesitamos de vuestra colaboración, **¡SetPesca necesita un empujón!**

Como os venimos informando en sucesivas revistas nuestra Federación Nacional (FEDEPESCA) está intentando poner en marcha el proyecto SetPesca junto con La Asociación de Empresarios Mayoristas de Pescados de Madrid (AEMPM) para la transmisión electrónica de la Trazabilidad.

Con este proyecto pretendemos que podáis cumplir las obligaciones en materia de trazabilidad que han entrado en vigor este año, ya que desde el 1 de enero es obligatoria la transmisión de la trazabilidad entre operadores de forma electrónica.

También que ahorréis tiempo y dinero, ya que con Setpesca tendréis todos los datos de las compras de forma centralizada, lo cual es una gran ventaja para llevar correctamente las obligaciones legales y fiscales. Os recordamos que el próximo año cambian los módulos y la mayoría pasaréis al sistema de Estimación Directa Simplificada. El coste de llevar estas gestiones

es diferente si el empresario nos entrega los datos de forma electrónica y centralizada.

Os recomendamos que compréis a los mayoristas que ya participan en Setpesca.

Entendemos que todo lo nuevo asusta, por eso os pedimos colaboración para testar el sistema. Sólo tienes que solicitarnos tu tarjeta de SetPesca y empezar a pedirles a los mayoristas que aparecen en esta lista transmitan los datos en tiempo real, y animar a los que todavía no se han sumado a que lo hagan.

Es un proyecto que nos permitirá cumplir con un requisito legal, por lo que no desaprovechéis la oportunidad y evitaremos futuras sanciones. Como clientes que sois debéis de exigir que se os entregue correctamente la Trazabilidad.

Os pedimos apoyo y que no os desaniméis al probar el Sistema, porque ya sabemos que todo lo nuevo cuesta pero si es necesario y útil al final se ve la recompensa, ¿o quien estaría ahora unos días sin WhatsApp?

Actualmente 4 empresas mayoristas ya están transmitiendo la información en tiempo real mediante este sistema:

- PESCA XXI, S.L. (59-55-56)
- PESCADOS QUEMADA, S.A. (42)
- PESCADOS DE LA IGLESIA, S.A. (24-27)
- PESCADOS ROSAMAR, S.L. (47-A)

Acaban de sumarse al proyecto SetPesca 12 empresas más:

- ORTEGA 58, S.L. (58)
- PESCADOS Y MARISCOS ROSALES MADRID, S.L. (132)
- MARIÑA FISH, S.L. (156-B)
- PESCADOS Y MARISCOS LA UNION, S.L. (111)
- PESO ALVAREZ S.L. (64)
- PUERTO CELEIRO MADRID, SL. (142)
- VIESMAR PESCADOS, S.L. (10-A)
- CASA SOMORROSTRO, S.L.U (62)
- BRAMA AUSTRAL, SL (16)
- PESCADOS Y MARISCOS MONTES, S.L. (68)
- PESCADOS CANTABRIA, S.A. (120)
- SACHAFISH, S.L. (78)

¡Compra a proveedores que te garanticen la trazabilidad!



DESDE ADEPESCA RECOMENDAMOS LA COMPRA EN AQUELLOS PUESTOS QUE TRANSMITEN TELEMÁTICAMENTE LA INFORMACIÓN DE TRAZABILIDAD.

Actualmente están transmitiendo la información en tiempo real:

- ✓ PESCA XXI, S.L. (59-55-56)
- ✓ PESCADOS DE LA IGLESIA, S.A. (24-27)
- ✓ PESCADOS QUEMADA, S.A. (42)
- ✓ PESCADOS ROSAMAR, S.L. (47-A)



Acaban de sumarse al proyecto SetPesca las siguientes empresas, por lo que ya puedes empezar a pasar tu tarjeta en ellas y pedirles que transmitan los datos en tiempo real:

- ✓ ORTEGA 58, S.L. (58)
- ✓ PESCADOS Y MARISCOS ROSALES MADRID, S.L. (132)
- ✓ MARIÑA FISH, S.L. (156-B)
- ✓ PESCADOS Y MARISCOS LA UNION, S.L. (111)
- ✓ PESO ALVAREZ S.L. (64)
- ✓ PUERTO CELEIRO MADRID, SL. (142)
- ✓ VIESMAR PESCADOS, S.L. (10-A)
- ✓ CASA SOMORROSTRO, S.L.U (62)
- ✓ BRAMA AUSTRAL, SL (16)
- ✓ PESCADOS Y MARISCOS MONTES, S.L. (68)
- ✓ PESCADOS CANTABRIA, S.A. (120)
- ✓ SACHAFISH, S.L. (78)

LA TRAZABILIDAD ES UN REQUISITO LEGAL
¡COMPREMOS A
PROVEEDORES QUE NOS
PERMITAN CUMPLIR CON
NUESTRAS OBLIGACIONES!





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

bacalao

noruego fresco

Este sello garantiza
la máxima calidad



bacalaonoruego.es