

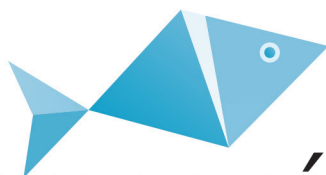


COME PESCADO Y MARISCO



©ADEPESCA

INNOVACIÓN
PROFESIONALIDAD
CALIDAD SERVICIO
INFORMACIÓN
TECNOLOGÍA



PESCADERÍA 3.0

La Pescadería del futuro

comepescado.com



FEDEPESCA ES
GALARDONADA CON
EL PREMIO ALIMENTOS
DE ESPAÑA



ADEPESCA TRABAJA EN
EL PROBLEMA DE LAS
ÁREAS DE PRIORIDAD
RESIDENCIAL DE MADRID



FEDEPESCA
FEDEPESCA SE
ADHIERE AL CÓDIGO
DE BUENAS PRÁCTICAS
MERCANTILES

DEMOSTRACIÓN IN SITU
GRATUITA

LUZPERFECTA[®]
internacional
SYSTEMS SOLID LIGHTING[®]
Since 1987

Success is in the effort
EVOLUTION'S PERFECT LIGHT

FABRICANTE NACIONAL M. I. E. T. (RAI-RAEE Nº 004784)

Patented colored Meat and Ham Perfect Light

P. I. Los Olivos C/ Diseño, 16 - Blq. 2
Nave 10 - 28906 Getafe MADRID
Telf.: 91 695 38 00 / 91 684 57 02

www.luzperfecta.es
luzperfecta@luzperfecta.es





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 70 47
Fax: 91 319 31 99
adepesca@adepesca.com

OFICINA MERCAMADRID:

Tel: 91 785 45 02

DISEÑO: Inspiriam

REDACCIÓN Y PUBLICIDAD:

Fernández de la Hoz, 32
28010 Madrid. Tel: 91 319 70 47
Fax: 91 319 31 99
comunicacion@adepesca.com

IMPRIME: Gráficas Torremocha

Depósito Legal: M-46690-1999

Publicación trimestral

P.V.P.: 15 Euros

EDITOR:

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



ADEPESCA

Asociación de Empresarios Detallistas
de Pescados y Productos Congelados
de la Comunidad Autónoma de Madrid

SUMARIO

5. EDITORIAL

6 PESCADERÍA 3.0
LA PESCADERÍA DEL FUTURO, UN IMPULSO
A LA INNOVACIÓN EN EL COMERCIO
ESPECIALIZADO.

12 EL PROBLEMA DE LAS ÁREAS
DE PRIORIDAD RESIDENCIAL DE MADRID.

14. ENTREVISTA, **JOSÉ RAMOS MARTÍN** DIRECTOR GENERAL
DE KAPA INTEGRAL, S.A.

16. "9 RAZONES PARA COMER SUSHI".

18. ADEPESCA Y MADRID SALUD TRABAJAN JUNTOS EN LA
COORDINACIÓN DE LA APLICACIÓN DE LA LEGISLACIÓN
ALIMENTARIA DE MADRID.

21. XIII EDICIÓN DEL TRADICIONAL CAMPEONATO DE MUS.

22. REFORMA FISCAL.

26 SKREI.

30. GONZALO GONZÁLEZ, PRESIDENTE DE ADEPESCA, MIEMBRO DE
LA JUNTA DIRECTIVA Y DEL COMITÉ EJECUTIVO DE CEIM.

32. ¿QUÉ ES LA LICENCIA DE ACTIVIDAD?.

34. ENTREVISTA, **DAVID ARCE PANIZO**.

36. PESCADEROS DEL SIGLO XXI: LA VENTA POR INTERNET.

38 FEDEPESCA
PREMIO ALIMENTOS DE ESPAÑA.

40. LA LEY DE MEJORA DE FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA
ALIMENTARIA.

42. MARKETING SENSORIAL PARA VENDER POR LOS CINCO SENTIDOS.

44. ENTREVISTA, **BEGOÑA DE BENITO**. ECOEMBES.

48. NUEVA CATA DE BACALAO SKREI EN GOURMETIKA!

50. ¿CÓMO GESTIONAR LOS RESIDUOS DE PESCADO?

52. ¿QUÉ CONTROL NECESITAN MIS BÁSCULAS?

**54. FEDEPESCA BUSCA UN SISTEMA AUTOMÁTICO DE
CATEGORIZACIÓN DE FRESCURA DE LA MERLUZA
EN LA RULA DE AVILÉS.**





MercaMIN



**La Mejor Gestión
para Detallistas**



Soft Control Informática S.A.

91 507 63 60
www.soft-control.net

- Trazabilidad y etiquetaje según normativa vigente
- Integración a balanzas y sistemas de cobro automáticos
- Control de procesos y costes de elaboración
- Gestión de tiendas desde la central
- Apta para pequeño comercio, cadenas y supermercados



EDITORIAL

No creo que me ponga a escribir una editorial para la revista con la gran alegría que siento en esta ocasión. Lo digo, porque hace unos días hemos recibido la comunicación oficial de que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, nos ha concedido el **Premio Alimentos de España**. Que en el mismo año, nos hayan concedido la Placa al Mérito en el Comercio y el Premio Alimentos de España a Fedepesca y el Premio de Madrid Salud a Adepesca, nos llena de un gran orgullo y nos alienta a seguir trabajando en esta dirección para bien del sector. Esto no sería posible, sin el gran trabajo que se desarrolla desde la Asociación, el esfuerzo que se pone y la ilusión con la que se hace. Gracias, muchas gracias a todos los que componen esa gran familia de ADEPESCA, a los trabajadores, a la Junta Directiva y como no, a todos vosotros que formáis parte de esta gran familia.

Estos premios son el reconocimiento a un trabajo bien hecho y del que todos nosotros formamos parte.
¡¡¡ENHORABUENA!!!

El día 14 de Marzo, celebramos en la sede de Caixaforum, una jornada que denominamos "Pescadería 3.0". En ella y bajo un formato muy dinámico que contaba con cuatro mesas redondas, se expusieron nuevas formas de trabajo para complementar nuestros negocios.

Sin dejar de lado lo que nos caracteriza, nos explicaron cómo se pueden incrementar las ventas a través de Internet, qué están haciendo ya algunos de nuestros compañeros, con obradores y comidas preparadas y qué nuevos aparatos existen en el mercado

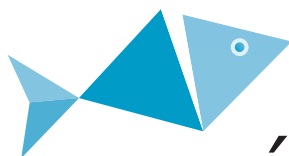
para llevar a cabo estas nuevas experiencias. Se terminó con una mesa redonda que explicó el proyecto Setpesca del que ya os he hablado y al que os sigo animando a que os unáis a él. Al final de la jornada degustamos los productos que pusieron a nuestra disposición los colaboradores de la jornada Shusita y Angulas Aguinaga. He de deciros que la jornada fue un éxito total de asistencia y participación y nuevamente hay que dar las gracias al fabuloso equipo que tenemos en ADEPESCA, ya que sin experiencia en montar eventos como este, fueron capaces de sacar esta jornada adelante con una nota más que sobresaliente. Por todo ello, gracias, Luisa, Luis, Miguel, Sofía, Leticia, Silvia y todos los componentes de la oficina de ADEPESCA.

Por otra parte, y ante la avalancha de multas que hemos recibido muchos de nosotros por entrar en las zonas APR a realizar nuestro trabajo, nos hemos puesto a trabajar para rebajar en la medida de lo posible esas infracciones. Reunidos con todos los responsables que tienen que ver con esta medida, se ha conseguido que quiten todas las multas pertenecientes a la zona de Ópera. Seguimos trabajando para que ocurra lo mismo con las del Barrio de las Letras y Embajadores. Deciros que desde la Asociación se están tramitando las acreditaciones para que las furgonetas puedan entrar en esos barrios, ya que desde el día 16 de Marzo es obligatorio estar acreditado para que no te multen si entras en esos barrios. Acreditar las furgonetas o vehículos con los que vayáis a pasar porque si no, cada vez que paséis os multarán.

Nada más por ahora. Sólo, felicitarnos por estos reconocimientos que nos llenan de orgullo y satisfacción...y, como no podemos parar de innovar, hemos apostado por una nueva revista! Confiamos en que os guste.

GONZALO GONZÁLEZ PUENTE





PESCADERÍA 3.0

La Pescadería del futuro

UN IMPULSO A LA INNOVACIÓN EN EL COMERCIO ESPECIALIZADO
DE PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS

El Pasado 14 de Marzo la Asociación de Empresarios Detallistas de los Productos de Pescados y Productos Congelados de la Comunidad de Madrid, ADEPESCA, celebró la jornada "Pescadería 3.0 La pescadería del futuro" con el patrocinio de la Dirección General de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid.

La jornada, celebrada en el singular espacio de CaixaForum de Madrid, se convirtió en punto de encuentro de empresarios del sector pesquero y acuícola y del comercio con **el objetivo de analizar tendencias de mercado e impulsar la innovación dentro del sector, animando a los profesionales a trabajar nuevos formatos, productos y servicios con el objetivo de ofrecer un servicio integral en la pescadería y tiendas de productos congelados especializadas.**

MÁS DE
150
PERSONAS
ACUDIERON A
LA JORNADA
DEL ANÁLISIS DE
TENDENCIAS EN
EL MERCADO, SE
INTERCAMBIARON
EXPERIENCIAS
Y SOLUCIONES
PARA
INCORPORAR
NUEVOS
FORMATOS,
PRODUCTOS Y
SERVICIOS EN
EL COMERCIO
ESPECIALIZADO.

OBRA SOCIAL. EL ALMA DE "LA CAIXA"





Comunidad de Madrid

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
EMPLEO Y HACIENDA

Dirección General de Comercio y Consumo

La jornada fue inaugurada por Luis Bustos, Director Gerente de ADEPESCA, que dio la bienvenida a los asistentes y explicó el funcionamiento de la jornada.

A continuación, M^a Luisa Álvarez, Directora Adjunta de ADEPESCA, hizo un recorrido por todas las tendencias que se dan en el mercado de

productos pesqueros y acuícolas, destacando la multicanalidad, nuevos equipamientos, degustaciones en punto de venta, elaboraciones, nuevos envases y presentaciones, así como las mejoras en las experiencias de compra de la mano de las nuevas tecnologías, siempre con el foco puesto en el profesional de venta.





A continuación, tuvo lugar la primera mesa de la jornada donde una selección de pescaderos de Madrid presentaron **la diversificación de sus negocios y soluciones de éxito.**

PESCADERÍAS INNOVADORAS. LOS EMPRESARIOS COMO PROTAGONISTAS.

José Antonio González, de la Pescadería Hermanos González, que se han aliado con un portal ecológico on-line, Manuel Criado de la pescadería Blancamar, especialista que ha buscado una alianza con un espacio gourmet para organizar masters class sobre productos pesqueros y acuícolas para sus clientes, Sergio Enciso, de la pescadería Marcos, que cuenta con un canal en youtube de éxito "La cocina del pirata", Pescadería El Cantábrico de David Cabezas que ha introducido los productos elaborados con éxito de ventas y José Antonio Oñate y Belén Losada que acaban de abrir junto a su pescadería una freiduría take – away con mucho éxito.

Posteriormente **Miguel Langa, tecnólogo de alimentos, experto en calidad y seguridad alimentaria de ADEPESCA**, presentó el marco legal de la innovación del punto de venta. Explicó cómo cumplir las exigencias legales en los nuevos productos y servicios introducidos en la pescadería, destacando la venta a través de Internet, la normativa en relación a los obradores en pescadería, degustaciones y la introducción de nuevos productos y sus requisitos de exposición al público.

SOLUCIONES PARA INTEGRAR LAS NUEVAS TENDENCIAS EN EL COMERCIO ESPECIALIZADO DE PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS.

En la segunda mesa redonda de la mañana, varias empresas presentaron sus servicios y analizaron las tendencias en el comercio especializado de productos pesqueros y acuícolas.





Sushita empresa líder en la comercialización de sushi, detalló cómo impulsar la penetración de la comida oriental en las pescaderías; Angulas Aguinaga explicó cómo ha diversificado los productos elaborados y diseñado una línea a comercializar en el comercio especializado; Hornos Rational líder en inteligentes que permiten elaborar en el punto de venta, la plataforma on-line La Cesta del Mercado para potenciar la venta on-line del comercio especialista y la empresa Frimagón, especialistas en diseño y reforma de pescaderías o cambio de luces en los establecimientos como el caso de Luz Perfecta, desgranaron cómo nuestros proveedores pueden ayudarnos a introducir nuevas propuestas en nuestros comercios.

En la segunda parte de la jornada, contamos con una **mesa redonda “El pescado y la tecnología al servicio del consumidor”** donde tres startups presentaron sus nuevas ideas: cocina casera de chefs en tu oficina por Paola García de Chefly, Mamás Shoppers que realizan la compra por

EL PESCADO Y LA TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL CONSUMIDOR.





nosotros a cargo de Camilo Defoin de Deliberry, o una máquina "foodini" para imprimir nuestra propia comida por Emilio Sepúlveda de Natural Machines.

SETPESCA, LA ALIANZA DE LOS MAYORISTAS Y LOS MINORISTAS.

Esta mesa dio paso a **Sofía Gómez, Veterinaria experta en calidad y seguridad alimentaria de ADEPESCA** presentó el proyecto **SETPESCA**, una alianza entre mayoristas y minoristas para implantar la transmisión electrónica de la trazabilidad en la nave de pescados de Mercamadrid. El sistema, que ha sido posible gracias a la cofinanciación de la Comisión Europea y el apoyo del MAGRAMA, permite el acceso a los datos de compra y de trazabilidad en tiempo real de forma centralizada desde cualquier dispositivo móvil.

Sofía Gómez moderó la mesa "SETPESCA, la alianza de los Mayoristas y los Minoristas" donde intervinieron para compartir impresiones Enrique Parellada, Responsable de la empresa informática Soft Control encargada de desarrollar el proyecto, Gonzalo González Presidente de la Asociación de Minoristas de Pescados y Productos Congelados de la Comunidad de Madrid (ADEPESCA), Ángel Onaindía, Presidente de la Asociación de Mayoristas de Pescados de Madrid, Francisco Abad, de pescaderías Hermanos Abad C.B y José Antonio Cobo de la empresa mayorista Pesca XXI como usuarios del proyecto.

Los integrantes del proyecto destacaron en varias ocasiones la facilidad de utilizar el sistema así como sus ventajas, y animaron a minoristas y mayoristas a utilizar el sistema. Además, en la mesa contamos con





Aurora de Blas, Subdirectora General de Economía Pesquera del Ministerio de Agricultura Alimentación y Medio Ambiente, que destacó, que la trazabilidad electrónica es obligatoria desde el 1 de enero de 2015.

La jornada fue clausurada por Gonzalo González Puente, Presidente de ADEPESCA junto a M^a José Pérez – Cejuela Revuelta, Directora General de Comercio y Consumo de la Consejería de Economía, Empleo y Hacienda de la Comunidad de Madrid quien agradeció la asistencia a los participantes y destacó la importancia del comercio especializado de productos pesqueros y acuícolas en la Comunidad de Madrid anunciando las líneas de ayudas a la inversión para 2016.



Gonzalo González destacó la profesionalidad del gremio y la capacidad para adaptarse a la innovación, así como la necesidad de innovar en el futuro de la pescadería.

Finalmente los asistentes pudieron disfrutar de una degustación de productos a cargo de Sushita y Angulas Aguinaga.

A la jornada acudieron un total de 150 personas y hay que destacar el interés que suscitó. Quedó claro que el sector quiere innovar y que se puede unir pescado y tecnología para adaptarse a los nuevos tiempos.



Colaboran:

CaixaForum Madrid
Obra Social "la Caixa"


Soft Control Informática S.A.

AA
ANGULAS
AGUINAGA



EL PROBLEMA DE LAS ÁREAS DE PRIORIDAD RESIDENCIAL DE MADRID



En la Ciudad de Madrid se han establecido determinadas Áreas de Prioridad Residencial (APR) en Letras, Cortes y Embajadores y más recientemente Ópera. Estas áreas limitan tanto la circulación como el estacionamiento de aquellos vehículos cuyos titulares no sean residentes en esas áreas o no dispongan de una autorización previa para poder circular.

Hasta enero de 2015 estaba permitida la entrada de las furgonetas para carga y descarga sin acreditación previa aunque sí estaba legislado de 8:00 a 11:00h. Pero entró en vigor una nueva normativa de criterios uniformes de acceso y funcionamiento comunes a las áreas de prioridad residencial, que se empezó a exigir en noviembre de 2015. Por esta normativa se creaba la nueva APR de Ópera y para poder entrar a realizar operaciones de Carga y Descarga debía autorizarse a los vehículos para poder obtener el permiso de entrada a todas las APR.

Pues bien, este cambio de normativa, tal y como ha aceptado hace unas semanas el Ayuntamiento de Madrid, no fue comunicado correctamente a aquellos comerciantes y ciudadanos que como vosotros, pudieran verse afectados, con estas nuevas obligaciones y restricciones en el centro de Madrid.

Además, ha habido una deficiente señalización de los carteles que indicaban que nos encontrábamos ante una zona de prioridad residencial, pues no indicaban expresamente que sólo se podía entrar para realizar Carga y Descarga previa autorización de las furgonetas. Por ello, muchos comerciantes seguían entrando creyendo que podían hacerlo, pues siempre se había podido realizar Carga y Descarga a pesar de no haber autorizado los vehículos en horario de 8:00 a 11:00h. Este es el error más común por el que muchos de vosotros os habéis visto afectados y sancionados en repetidas y numerosas ocasiones. También, como consecuencia de la lenta notificación de las multas, se ha producido que acumuléis numerosas sanciones, pues no teníais constancia de que lo que estabais realizando era algo indebido, retraso en las notificaciones de las sanciones que el propio Ayuntamiento también ha reconocido como error en estos procedimientos.



Desde ADEPESCA, en cuanto tuvimos conocimiento de que os estaban sancionando hemos realizado numerosas actuaciones para conseguir eliminarlas:

- Hemos mantenido un cordial encuentro, a través de COCEM, con el Coordinador General de Medio ambiente, Sostenibilidad y Movilidad.
- Enviamos varias cartas a la Delegada Inés Sabanés solicitando la anulación de las sanciones y la devolución de las multas que ya habéis pagado.
- Hemos recurrido las multas que nos habéis indicado.
- Hemos acudido a la Comisión de Transportes de Ceim, a explicar esta situación y desde Ceim se han sumado a nuestras demandas.
- Hemos trabajado con Cocem, nuestra patronal de comercio especializado para trasladar este problema al PSOE y a Ciudadanos, manteniendo, reuniones con los responsables de movilidad de ambos partidos.
- Nos hemos personado en el Ayuntamiento y reunido con los técnicos de movilidad varias veces.
- Os hemos informado mediante circulares, reuniones y llamadas sobre cómo actuar.

Gracias a estas actuaciones, a las asociaciones de vecinos de las zonas de Ópera, a otras asociaciones empresariales a las que ADEPESCA pertenece y que conjunta y colectivamente hacemos valer vuestros derechos, a numerosos correos y consultas se consiguió que el Ayuntamiento retirase todas las multas de la APR de Ópera y su consiguiente suspensión de la obligación de autorizarse hasta el 15 de marzo.

Pero en las zonas de APR de Letras, Cortes y Embajadores sólo se va a proceder a anular las sanciones a aquellos que tuvieran un permiso anterior al 1 de noviembre de 2015, bien porque ya se encontrasen autorizados para circular en las zonas de APR o bien porque fueran residentes y tuvieran autorización del S.E.R. (Servicio de Estacionamiento Regulado), pues existía obligación de autorizarse para Letras, Cortes y Embajadores desde 2005, pero nunca se llegó a aplicar esta norma. Pero no nos hemos dado por vencidos, seguimos consideran-

do injustas las multas que se os han puesto cuando entrabais entre las 8:00 y las 11:00h, por hacerlo desde la absoluta certeza de que no estabais incumpliendo ninguna normativa ni cometiendo ninguna infracción.

Por ello seguiremos insistiendo en la devolución de estas multas.

**NO OLVIDÉIS QUE PARA PODER
ENTRAR EN LAS ZONAS
DE APR DE LA ALMENDRA
CENTRAL DE MADRID
TENÉIS QUE AUTORIZAROS
PREVIAMENTE.**

Desde la Asociación estamos tramitando las autorizaciones a todos los asociados, por lo que si lo necesitáis, no dudéis en poneros en contacto con nosotros. A partir del 16 de marzo pocos argumentos cabrán en nuestra defensa si os sancionan por no haberos acreditado previamente.



José Ramos Martín , Director General de Kapa Integral, S.A.



*Buenos días José,
La primera pregunta que queremos trasladarte es, si no tengo ningún problema de plagas en mi empresa, ¿Por qué contratar un servicio de control de plagas?*

La prevención de plagas, especialmente en un comercio de alimentación, debe entenderse como una inversión en la actividad, no solamente para corregir una incidencia puntual sino como ayuda a corregir deficiencias que al propietario le pueden pasar desapercibidas, y que pueden desembocar en la entrada e instalación de una plaga. El diagnóstico de la situación es muy importante para lograr esta eficacia.

KAPA INTEGRAL ES UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN EL CONTROL Y ELIMINACIÓN DE PLAGAS ADEMÁS DE EN LA REALIZACIÓN DE LOS TRATAMIENTOS DE DESINFECCIÓN EN EL ÁMBITO DE PREVENCIÓN DE LA LEGIONELOSIS EN LOS HUMIDIFICADORES DE PESCADERÍA.

LA ASOCIACIÓN HA FIRMADO UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON KAPA INTEGRAL CON EL OBJETIVO DE PODER OFRECER LOS SERVICIOS DE CONTROL DE PLAGAS Y TRATAMIENTOS DE LEGIONELLA A NUESTROS ASOCIADOS CON LAS MEJORES CONDICIONES.

¿Cuáles son los servicios que ofrecen Kapa Integral respecto al control de plagas y cuáles son las garantías que ofrecéis?

Kapa Integral lleva en el mercado más de 20 años trabajando en el control de plagas, lo que le permite ofrecer a sus clientes un equipo de profesionales con larga experiencia, equipos y productos de última generación, otorgar la importancia que tiene al buen diagnóstico de situación de una instalación, ofrecer soluciones al propietario para una correcta prevención, la identificación exacta de la plaga, para su mejor erradicación, al tener como responsables técnicos a Licenciados en Biología.

Asimismo, como no podría ser de otro modo, disponemos del registro 202-CM-S en la Comunidad de Madrid, todos nuestros trabajos se realizan conforme a normativa de aplicación y se certifican oficialmente. Además, precisamente desde este año 2016, toda la documentación que las autoridades pudieran solicitar al propietario estará disponible en una plataforma online, proporcionando Kapa Integral una clave a cada individual a cada cliente.



Las pescaderías que tienen humidificadores tienen que realizar una limpieza anual de las instalaciones, ¿cuáles son las operaciones que realiza Kapa Integral para cumplir con estas obligaciones? ¿Se entrega algún justificante a la pescadería que sirva como garantía de cara a la inspección sanitaria de realizar la limpieza?

Se realizará una limpieza y desinfección del circuito una vez al año. Si hay boquillas nebulizadoras, se desmontarán y desinfectarán. Pasados 15 días se tomará una muestra de agua del sistema para análisis de aerobios totales y presencia de Legionella.

Respecto a la prevención de la Legionelosis, en aquellas instalaciones con humidificadores mediante pulverización, estamos ante una exigencia legal, cuya certificación puede exigir en cualquier momento las autoridades sanitarias.

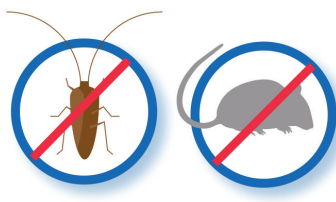
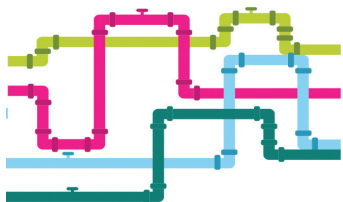
No olvidemos que las consecuencias de un brote de Legionella pueden ser muy graves, ya no solo para el establecimiento (multas, imagen, etc.) sino especialmente para la salud de las personas afectadas.

De todas las actuaciones de Kapa Integral se informará y asesorará al propietario y se emitirá la certificación oficial del tratamiento y el resto de documentación que se incluirá en un libro de registro y que podrá ser consultada en la plataforma online.

Muchas gracias por tu tiempo José, por último nos gustaría que nos indicases dónde se pueden dirigir las pescaderías para contratar vuestros servicios.

Nuestra Delegación de Madrid:
Calle Ferrer Del Río, 15. 28028 Madrid.
Tfno: 917267597
email: madrid@kapaintegral.com

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 agius
- 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



9 RAZONES PARA COMER SUSHI

Que el sushi está de muerte es suficiente motivo para consumirlo, pero si te resistes, ahí van nueve motivos para que no puedas decir que no al plato japonés por excelencia:

1. ES SANO Y NUTRITIVO

Además de ser un plato con pocas calorías, el sushi incluye los principales nutrientes (hidratos de carbono, proteínas de alto valor biológico, Omega 3, además de vitaminas, y minerales que aporta el alga nori.

2. ES UNA FORMA DELICIOSA DE COMER PESCADO

Son muchos (especialmente los jóvenes) los que no toman pescado excepto a la hora de comer sushi que lo engullen cuando tienen ocasión, y es que para mucha gente el sushi es la oportunidad perfecta de introducir el pescado en su dieta.

3. ADICTOS AL WASABI

Es el condimento más famoso de la comida japonesa, y tiene una auténtica legión de fans. El wasabi no tiene calorías y facilita la digestión además de muchas propiedades saludables, si amas el picante el wasabi será tu complemento perfecto.

4. EL TIEMPO NO ES UNA EXCUSA

Puedes disfrutarlo donde te apetezca, es el plato perfecto para comer en la oficina cuando no tienes tiempo para realizar tus comidas súper elaboradas. ¿Quieres que tus invitados te hagan la ola? No fallarás con unos entrantes de sushi.



5. ESTÁ DE MODA

Lo japonés en general y el sushi en particular. ¿No sabes diferenciar un nigiri de un uramaki? Pues ponte a estudiar porque no hay nada más cool que ser un experto en comida japonesa.

6. POR QUÉ APRENDES JAPONÉS

“sashimi”, “nori”, “miso” o “tobiko” son palabras de las que no teníamos ni idea y que ya están perfectamente incorporadas en nuestro vocabulario japonés que ya no se limita a “sayonara baby”

7. ES DIVERTIDO

¿Cómo usar los palillos? ¿Cuándo debo comerme el jengibre? ¿Puedo mezclar el wasabi con la salsa de

soja? ¿Qué es exactamente lo que me estoy comiendo? Si nos viera un auténtico japonés comiendo sushi posiblemente se echaría a llorar pero “que nos quiten lo bailao”.

8. INFINIDAD DE COMBINACIONES

Hay tantas clases de sushi y tantos ingredientes para acompañar que las combinaciones son casi infinitas. El sushi admite casi cualquier cosa que le echas así que lo tienes para todos los gustos.

9. UTILIZA TUS MANOS

El sushi es uno de los pocos platos con licencia para comer con las manos, podrás chuparte los dedos sin que sea de mala educación, sino todo lo contrario.



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.



ADEPESCA Y MADRID SALUD TRABAJAN JUNTOS EN LA COORDINACIÓN DE LA APLICACIÓN DE LA LEGISLACIÓN ALIMENTARIA EN MADRID



EN ESTA REUNIÓN SE RESOLVIERON DUDAS SOBRE LA APLICACIÓN PRÁCTICA DE CIERTOS ASPECTOS DE LA LEGISLACIÓN

ADEPESCA se reunió con el Equipo Técnico de Madrid Salud formado por Ana Pérez Fuentes, Jefe de Servicio de Coordinación del Instituto de Salud Pública, Emilio Merchante, Jefe del Departamento de Seguridad Alimentaria de Madrid Salud, Carmen Cuéllar, Consejera Técnica del Servicio de Coordinación, Ángel Luis Yagüe Sánchez, Jefe de Departamento de Inspección de Mercamadrid y Almudena García Pérez, Jefe de Sección de Alimentos de Origen Animal del Distrito Centro. Recibieron a M^a Luisa Álvarez, Directora Adjunta de ADEPESCA, Sofía Gómez y Miguel Langa del Departamento de Calidad y Seguridad Alimentaria, con el objetivo de clarificar unas dudas que se planteaban en relación a la aplicación de normativa sanitaria en los establecimientos de comercio minorista de productos pesqueros y acuícolas.



madrid + salud

DURANTE LA REUNIÓN SE TRATARON DIFERENTES ASPECTOS DE LA LEGISLACIÓN CON EL OBJETIVO DE APLICAR UNOS CRITERIOS UNIFORMES EN TODOS LOS DISTRITOS DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID.

Se suscitaron algunos aspectos, tales como:

¿Se pueden descongelar productos pesqueros en el establecimiento minorista?

Sí, pero en condiciones controladas, es decir, bajo refrigeración.

¿Se pueden exponer los mejillones en hielo?

NO de forma directa, siempre deberán estar sobre alguna superficie, pero no directamente sobre el hielo. Ha de evitarse que el mejillón pueda filtrar el agua de deshielo.

Según el CAPÍTULO VIII, del REGLAMENTO (CE) N° 853/2004 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 29 de abril de 2004, por el que se establecen normas específicas de higiene de los alimentos de origen animal <<2. Los moluscos bivalvos vivos no deberán sumergirse de nuevo en agua ni pulverizarse con ella una vez embalados para su venta al por menor y salidos de las instalaciones del centro de expedición. >>

¿Hay que indicar la fecha de caducidad en productos descongelados?

No es necesario indicar la fecha salvo que se envase el producto previamente. En el caso que no se consuma en el día será necesario llevar un registro de productos descongelados o indicar la fecha de descongelación.



En los productos que se vendan descongelados, hay que indicar para informar al consumidor, que el producto es descongelado.

Durante la reunión también se abordó el proyecto SETPESCA que está desarrollando la Asociación de Mayoristas de Pescados de Mercamadrid, y la Federación Nacional de Pescaderías, así como otros temas referentes a Mercamadrid.

Existe un interés compartido por las pescaderías de Madrid y por Madrid Salud en ofrecer a los ciudadanos de Madrid productos que cumplan con todas garantías de seguridad alimentaria.

Fruto de esta colaboración con las administraciones públicas, ADEPESCA, puede ofrecer un mejor asesoramiento para ayudar al comercio de alimentación especializado a cumplir la normativa.



mercamadrid



05:45 h.



08:30 h.

Como ya sabéis, se ha modificado el horario de la oficina de Mercamadrid (de lunes a viernes de 5:45 h. a 8:30 h.). Los lunes y viernes el servicio lo prestaré yo y de martes a jueves mi compañera Sofía.

Con este cambio pretendemos dar un mayor y mejor servicio con el proyecto SETPESCA (dicho proyecto está siendo un gran éxito gracias a la colaboración de todos vosotros) el cual os permite pasar por nuestras oficinas a diario, cuestión que debéis aprovechar para gestionar cualquier trámite entre vosotros y la oficina de Fernández de la Hoz.

Así como tramitar la contratación de los trabajadores, los partes de baja de los empleados y también de los autónomos, firmar los documentos que gestionen desde la oficina de la calle Fernández de la Hoz, aclaraciones de las comunicaciones que os mandan las distintas Administraciones y cualquier duda que podáis tener.

No dudéis en preguntarnos.

UN CORDIAL SALUDO.
VICENTE VINUESA DE LUCAS.





XIII EDICIÓN DEL TRADICIONAL CAMPEONATO DE MUS ADEPESCA

Desde el pasado 29 de Febrero se ha venido celebrando el XIII Campeonato de Mus de la Asociación, habiendo participado en esta ocasión un total de **40 parejas**. Los ganadores han sido:

1ª Clasificado: Santiago Alonso y Luis Andrés

2º Clasificado: Juanjo García y José Luis Molero

3º Clasificado: José Mª Alonso Alonso y Juan Pedro Alonso Alonso

La entrega de premios se efectuó tras una cena de confraternización que se celebró el sábado 12 de Marzo. Además de los ganadores, y por sorteo, hubo también premios entre los primeros eliminados, los últimos eliminados y el total de los participantes asistentes a la cena.

El torneo se ha celebrado en un clima de gran cordialidad entre los jugadores.



Adeslas SegurCaixa ASEGURA TU SALUD

Condiciones especiales para los asociados y familiares de los mismos de ADEPESCA

TARIFAS 2015

DE 1 A 4 ASEGURADOS

De 0 a 54 años	43,56
De 45 a 54 años	57,27
De 60 a 64 años	74,67
De 65 a 67 años	110,73
Más de 67 años	110,63

+ DE 4 ASEGURADOS

43,56 € persona / mes
43,56 € persona / mes
43,56 € persona / mes
43,56 € persona / mes
110,63 € persona / mes

PARA MÁS INFORMACIÓN Y CONTRATACIÓN:

C/ Hnos García Noblejas, 172, 28037. Telf.: 911 639 511
oficinaadeslas@gmail.com • www.oficinaadeslas.com

 **Adeslas**
SegurCaixa





COMO YA SABRÉIS, HA HABIDO UNA REFORMA FISCAL QUE A MUCHOS DE VOSOTROS OS HA TOCADO MUY DE CERCA, AL RESTRINGIR LOS LÍMITES PARA PODER ESTAR EN MÓDULOS, SISTEMA EN EL QUE OS ENCONTRÁBAIS ALREDEDOR DEL 60% DE LOS ASOCIADOS.

Por ello que nuestro departamento realizó, a lo largo del 2015, varias jornadas informativas para los asociados que estabais tributando por Módulos, en las que informábamos los nuevos límites que se habían establecido para seguir o excluirse de ellos, así como explicar las implicaciones que supone tributar por Estimación Directa. Estas reuniones fueron muy útiles para todos ya que en ellas nuestros asociados pudieron plantear todas sus dudas, y por otro lado nos permitió ver a cuántos de vosotros os podía afectar dicho cambio.

Nuestro departamento tuvo que realizar un gran esfuerzo organizativo, puesto que además de la información que se había ido facilitando a través de circulares, revistas, jornadas, etc., **muchos de nuestros asociados necesitaron un asesoramiento personalizado, en nuestras oficinas, para estudiar los datos de compras, ventas, inversiones y gastos, lo que les permitió tomar una decisión acorde a los mismos.**

Reforma Fiscal

En resumen, podemos comentar que de los socios que estaban en Módulos el año anterior, el 20% de ellos optó por el cambio a Estimación Directa, un 50% confirmó que continuaba en Módulos y un 30% no nos indicó opción alguna, por lo que en el ejercicio 2016 continúan en Módulos.

Esto supone un cambio importante para los que habéis tenido que pasar al Régimen de Estimación Directa, al tener que facilitarnos los datos necesarios para confeccionar la contabilidad de vuestra actividad y así declarar el beneficio al final de cada ejercicio, lo cual implica que hay que llevar al detalle ingresos, compras, inversiones y gastos generados en la misma.

Este nuevo contexto representa todo un reto para el departamento fiscal, debido al gran volumen de trabajo que nos viene: nuevas contabilidades, impuestos trimestrales, resúmenes anuales, declaraciones informativas anuales, obligaciones censales (altas, bajas y modificaciones), cierres contables, renta, etc.

Por todo ello, es importante la colaboración mutua que nos permita llevar a cabo con mayor eficacia nuestro trabajo, eso implica que todos nuestros asociados que a día de hoy están tributando en Régimen de Estimación Directa, nos tienen que hacer llegar los datos relativos a su contabilidad mensualmente, lo que va a redundar en tener toda la información actualizada del funcionamiento de vuestro negocio, así como el beneficio del mismo.

Agencia Tributaria



Por otro lado, recordar a los asociados que siguen tributando en Módulos, que estamos en un período transitorio hasta el ejercicio 2017; y que los límites aplicables para el 2018 son: compras/gastos generales y ventas 150.000€ y clientes directos 75.000€, por lo que os aconsejamos llevar un registro de estos datos, de cara a informarnos del posible cambio de tributación por superar dichos límites.

POR ÚLTIMO RECORDAR QUE EL DEPARTAMENTO FISCAL SEGUIRÁ ESTANDO A VUESTRA ENTERA DISPOSICIÓN COMO SIEMPRE, PARA ACLARAR, SOLUCIONAR, ASESORAR E INFORMAR SOBRE CUALQUIER TEMA QUE NECESITÉIS, TANTO TELEFÓNICAMENTE COMO DE FORMA PRESENCIAL EN NUESTRAS OFICINAS, YA QUE NUESTRO OBJETIVO HA SIDO Y SERÁ TRABAJAR POR Y PARA NUESTROS ASOCIADOS.



Purificación Sánchez y Patricia Narváez,
Departamento Fiscal ADEPESCA





FORMACIÓN A **TU** MEDIDA

SOLUCIONES FORMATIVAS
ADAPTADAS A LAS NECESIDADES
DE TU EMPRESA

APPCC

PRL

MARKETING

MANIPULADOR
DE ALIMENTOS

NOVEDADES EN
TRAZABILIDAD Y
ETIQUETADO

MÁS INFORMACIÓN EN:
www.adepesca.com



ADEPESCA

Asociación de Empresarios Detallistas
de Pescados y Productos Congelados
de la Comunidad Autónoma de Madrid



Como miembro de la Junta Directiva de Adepesca, pescadero, compañero y amigo os quiero dedicar unas palabras que la verdad son difíciles para mí. Cuando empecé de pescadero encontré en esta profesión el mejor sentimiento y sentido que uno puede tener en su vida profesional “el servicio y atención a los demás”, sin mirar su capacidad económica, su religión, su ideología política, su nacionalidad. Todos los días en nuestras pescaderías es un momento de estar con las personas, familias, niños, jóvenes y mayores que nos introducen en sus mesas todos los días de su vida, que

**JUAN FERNANDO LÓPEZ SEVILLANO****VOCAL SALIENTE DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ADEPESCA**

te hacen partícipe de sus celebraciones así como de sus problemas, necesidades e inquietudes. Somos su brazo para llorar, para reír, su desahogo, su amigo, en fin somos, porque siempre estamos ahí.

Aunque actualmente estoy dedicado temporalmente a otra actividad totalmente diferente no dejo de recordar y ver todos los días Mercamadrid como uno de esos sitios en los cuales uno se encuentra completo y realizado. Y eso que el frío y las penurias que tenemos que padecer a veces nos hace enfadarnos y pensar en dejarlo, pero siempre volvemos al día siguiente. Somos pescaderos, no es una opción es una con-

dición, una vocación, un sentimiento y una forma de vida que incluso muchos de los nuestros no lo entenderán nunca.

Un abrazo para todos mis compañeros de la Junta Directiva y trabajadores de la Asociación que me han ayudado a ser mucho mejor pescadero y persona, confiando en mí y apoyándome en cuantas situaciones se me han planteado en mi trayectoria como pescadero.

Muchas gracias a todos mis clientes por su confianza y muchas gracias a todos.

Juan Fernando López Sevillano

Es un orgullo poder formar parte de la directiva de nuestra Asociación. Quiero agradecer la confianza depositada en mí a la directiva, por ofrecerme esta oportunidad. Siempre he valorado muy positivamente la dedicación y desempeño en defender nuestros intereses como gremio.

Espero aportar nuevas ideas e iniciativas en estos tiempos difíciles para todos. En los treinta años que llevo en la profesión, ha cambiado tanto el perfil como las necesidades del consumidor y tenemos que adaptar nuestros negocios para seguir siendo competitivos.

**Lorenzo Cabezas****LORENZO CABEZAS MARTÍNEZ****NUEVO VOCAL DE LA JUNTA DIRECTIVA DE ADEPESCA**



EL MEJOR BACALAO DEL MUNDO DESEMBARCA EN NUESTRAS PESCADERÍAS

Este año se cumplen 20 años desde que el primer Skrei llegó a España y por eso ha sido uno de los productos estrella en la Cumbre Internacional Gastronómica, Madrid Fusión.



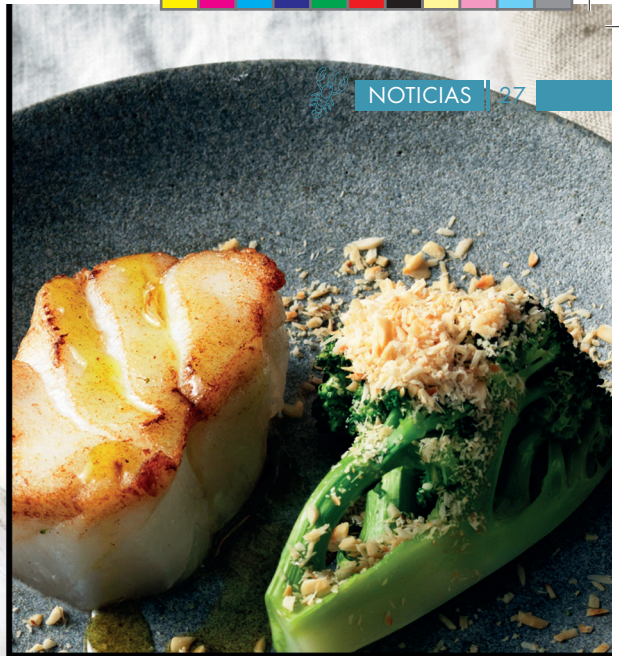


Pero ¿Qué es el bacalao Skrei?. Para aquellos que no lo sepan, el bacalao Skrei es un tipo de bacalao que es nómada (es por eso que se le denomina Skrei, que significa nómada). Este bacalao realiza una migración desde las frías aguas del mar de Barents en Noruega hacia las islas Lofoten, a las que se dirige para desovar. En dichas islas es donde se realiza su captura en los meses más fríos del año.

El largo viaje que realiza, hace que el pescado aumente su musculatura, lo que otorga a la carne blanca una textura más tersa, blanca y prieta y un especial brillo nacarado. Además, la alimentación de que se nutre, fundamentalmente mariscos, le aporta minerales que se manifiestan en su sabor. Las características que esta migración le otorgan lo convierten en uno de los productos pesqueros más cotizados de los meses invernales.



En la nueva edición de Madrid Fusión la feria más importante de la gastronomía española el SKREI tuvo el espacio que se merecía. De la mano de Iago Castrillón (2 Soles Repsol por Dos estaciones, Valencia) y



Lomos

Es la parte más noble del Skrei y la estrella de cientos de recetas de los chefs más exigentes.

Carrillera

Es una auténtica delicia que presenta una consistencia firme y se puede disfrutar de varias formas: al vapor, salteada o frita. Elige tu preferida.

Piel

Ideal para hacerla en frito. Puedes utilizarla como topping crujiente para tus platos más originales.

Cola

Cuando un producto es tan bueno, se aprovecha hasta la cola. Existen muchas recetas para elaborar la cola de este increíble bacalao. ¡Échale imaginación!

Lengua

En realidad no se trata de la lengua, si no de los músculos situados por debajo de ella. Su carne es a la vez firme y melosa.

Hígado

Se utiliza sobre todo en el "Mølje", un plato tradicional del norte de Noruega. Este plato consiste en Skrei servido con su hígado cocido y sus huevos, patatas y un pan blanco crujiente.

¡Atrévete con esta receta de inspiración nórdica!

El hígado también se utiliza para extraer el aceite de hígado de bacalao, un aceite rico en Omega 3 y vitaminas A y D, del que los noruegos toman una cucharada cada mañana. ¡A tu salud!

Vientre

Hay caldos de pescado... y caldos de Skrei. Utiliza su vientre y eleva tus caldos al siguiente nivel.

Huevas

Habitualmente se cuecen en caldo corto, se cortan en rodajas y se marcan a la plancha. Un manjar para los más sibaritas.

Skrei

El Bacalao más Sibarita.

Carmelo Bosque (1 Estrella Michelin y 2 Soles Repsol por Lillas Pastia, Huesca) conocimos la alta cocina de este exquisito producto.



Desde tiempo inmemorial, este pescado ha sido uno de los fundamentos de los intercambios comerciales que han forjado la excelente relación que, históricamente, ha unido a Noruega y España. Noruega, un país abierto al mar, que durante siglos ha sido su principal motor de desarrollo, y España, una nación amante de los productos marinos de calidad y donde se elaboran

bienes muy apreciados por el pueblo noruego.

El desarrollo de los métodos de transporte ha fluidificado los intercambios que tanto benefician a España y Noruega. El Skrei es un claro ejemplo de ello. Si antaño los bacalaos podían tardar meses en llegar a España, hoy este Gadus Morhua emplea apenas dos o tres días en su trayecto desde las Islas Lofoten hasta el consumidor español.

Esto se celebró por todo lo alto en "La casa del Skrei" (Mercado de San Ildefonso) donde los representantes de la distribución, venta y preparación del Skrei festejaron los 20 años desde su llegada a España.

**¡DISFRUTA DE ESTA
DELICATESSEN DEL MAR EN
NUESTRAS PESCADERÍAS!**



SKREI CON CHORIZO Y PURÉ DE PATATAS

En esta receta, el sabor suave y dulce de Skrei se funde con la intensidad del chorizo. Una de esas recetas para cenar con éxito garantizado!

Ingredientes (Para 4 personas)

800 g de Skrei en filetes
100 g de chorizo
1 litro de agua
½ granada
2 tallos de perejil fresco
1 limón
1 cda de aceite de oliva
5 cdas de sal

Puré de patata:

800 g de patatas
200 ml de leche
2 cdas de mantequilla
sal y pimienta

Elaboración:

Precalentar el horno a 200° C.
Cortar el Skrei en porciones iguales.
Mezclar la sal con el agua, introducir el Skrei y dejarlo durante 15 min.

Sacar el pescado y secarlo con papel absorbente.

En una sartén, calentar el aceite y poner el Skrei por el lado de la piel durante unos 3 minutos, hasta que la piel se vuelva marrón oscura.

En una fuente de horno previamente engrasada, introducir el Skrei con la piel hacia arriba y dejarlo cocinar durante unos 3 minutos.

Cortar el chorizo en láminas y freírlo en la propia grasa del Skrei, hasta que esté crujiente.

Triturar el perejil, quitar las semillas de granada y rallar la cáscara de limón.

Mezclarlo con el chorizo.

Servir el Skrei con el chorizo sobre la mezcla, a un lado, el puré de patatas.

Para el puré de patatas.

Pelar las patatas, cortarlas en rodajas y hervir hasta que estén blandas. Aplastar bien y mezclar con la leche y la mantequilla. Remover hasta obtener la consistencia adecuada. Salpimentar.





GONZALO GONZÁLEZ, PRESIDENTE DE ADEPESCA, MIEMBRO DE LA JUNTA DIRECTIVA Y DEL COMITÉ EJECUTIVO DE CEIM

Gonzalo González Puente, Presidente de nuestra asociación, ha sido nombrado miembro de la Junta Directiva y del Comité Ejecutivo de CEIM.

La Asamblea General Electoral de CEIM ha elegido a Juan Pablo Lázaro como presidente de la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE para los próximos cuatro años. Juan Pablo Lázaro ha obtenido 396 votos de los 402 emitidos. El resto, 6 votos, han sido en blanco.



CEIM (Confederación Empresarial de Madrid-CEOE) es la confederación de los empresarios madrileños. Tras más de 30 años de funcionamiento, está constituida por alrededor de 200 organizaciones empresariales, tanto sectoriales como territoriales.



Los fines que persigue la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE entre otros son: Fomentar y defender el sistema de la libre iniciativa privada en el marco de la economía libre de mercado, considerando la empresa privada como núcleo básico de creación de riqueza y de prestación de servicios a la sociedad; la negociación colectiva, el Diálogo Social y la intervención en materia de conflictos en el orden social, en su ámbito; Promover el desarrollo empresarial; Representar y defender los intereses generales y comunes del empresario en la sociedad, Ser portavoz de los planteamientos generales y comunes del empresariado ante los medios de comunicación social, proporcionando el mejor conocimiento de la función socioeconómica de la iniciativa privada y una imagen adecuada del empresario ante la opinión pública.

ceim



CONFEDERACIÓN
EMPRESARIAL
DE MADRID
CEOE



"Glúsióne con el diseño y disfruta sus beneficios"

Pescado



FRIMAGÓN
FRIGORÍFICOS INDUSTRIALES

Ctra. Loeches a Alcalá de Henares, 1
28890 Loeches Madrid
T. 91 885 13 14 F. 91 885 16 59
info@frimagon.com
WWW.FRIMAGON.COM





¿QUÉ ES LA LICENCIA DE ACTIVIDAD?

Es una licencia municipal obligatoria para que en un local, nave u oficina se pueda ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios.

LA LICENCIA DE APERTURA O ACTIVIDAD SE CONCEDE AL DUEÑO DE UN NEGOCIO PARA EL DESARROLLO DE UNA ACTIVIDAD DETERMINADA.

¿QUÉ HAY QUE HACER PARA PONER EN MARCHA UNA ACTIVIDAD ECONÓMICA?

Para implantar o modificar una actividad económica en la ciudad de Madrid, incluidas las obras que sean precisas, la Ordenanza de Apertura de Actividades Económicas en la Ciudad de Madrid simplifica los trámites con la tramitación de dos únicos procedimientos:

1. Con carácter general, la presentación de una Declaración responsable.

2. La solicitud de licencia, únicamente en aquellos supuestos en que esté justificado por razones de seguridad, salud pública o protección del medio ambiente.

En el caso del comercio generalmente es necesario una declaración responsable, que consiste en un documento suscrito por el titular de la actividad o representante en el que manifiesta, bajo su responsabilidad, que una actuación urbanística cumple con los requisitos urbanísticos exigidos por la normativa vigente y que dispone de la documentación que así lo acredita y que se compromete a su cumplimiento durante el tiempo que mantenga la actuación.

Este será el proceso a seguir en los locales del Ayuntamiento de Madrid a la hora de realizar cambios de titularidad, bien porque la licencia de actividad no está a nombre del titular de la actividad o porque hemos alquilado o comprado un puesto.

TAMBIÉN SE UTILIZARÁ ESTE PROCESO A LA HORA DE REALIZAR CAMBIOS DE ACTIVIDAD, SI POR EJEMPLO TENEMOS UNA CARNICERÍA Y QUEREMOS PONER UNA PESCADERÍA O ALQUILAMOS UN LOCAL CON LICENCIA DE CARNICERÍA Y QUEREMOS MONTAR UNA PESCADERÍA.



¿QUÉ HACER EN CASO DE PEQUEÑAS REFORMAS?

La comunicación previa es un documento mediante el cual los interesados en una actuación urbanística sujeta a intervención municipal, pone en conocimiento del Ayuntamiento de Madrid sus datos identificativos y demás requisitos exigibles para el ejercicio de su derecho a realizar determinadas obras.

- Se presentará comunicación previa: para acometer obras y reformas de pequeña envergadura que no necesiten proyecto técnico (cambio de tabiques, ventanas, instalaciones de carteles o rótulos, etc.) y actividades no incluidas en otros procedimientos.
- No se necesita presentar una comunicación previa: para pequeñas

reformas (pintar, alicatar, etc.) en el interior de un local, siempre que no esté protegido.

Os informamos que este es el procedimiento a seguir en el Ayuntamiento de Madrid, y que puede variar ligeramente en el resto de localidades de la Comunidad de Madrid.

Desde la asociación se realizan este tipo de tramitaciones (alta de licencias, cambios de titularidad, cambios de actividad, licencias de obras, etc.) a todos los socios independientemente de la localidad.

Para más información no dudéis en contactar con nosotros: 91 319 70 47

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 6680959 FAX: 91 6682004

E-mail: comercial@fricavent.com [Http://www.fricavent.com](http://www.fricavent.com)



ENTREVISTA

DAVID ARCE PANIZO

Hoy entrevistamos a David Arce, titular del puesto 120 de pescadería en el Mercado Barceló.

David es la primera pescadería en trabajar con “La cesta del mercado” y vender sus productos online a través de esta plataforma, hoy nos cuenta su experiencia.

Buenos días David, cuéntanos un poco, ¿Cómo surge la idea de vender tus productos a través de internet y cómo decidiste entrar en la cesta del mercado?

Bueno pues en primer lugar para aumentar venta del negocio ya era una forma de conseguir nuevos cliente y nuevas ventas, la cesta del mercado da mucha publicidad al mercado tradicional, incluso atrae gente al puesto que viene a través de la cesta del mercado, gente nueva que de otra forma quizás no nos hubiese conocido.

Por otro lado creo que vender a través de internet con la cesta del mercado es una forma de dar a conocer el mercado tradicional. Cada vez más los consumidores tienen menos tiempo de hacer la compra y es una forma de modernizarse y poder estar disponibles para esos clientes que no tienen tiempo de pasarse por la tienda a comprar. En mi caso en concreto conocía la cesta del mercado a través del frutero del mercado, éste llevaba tiempo vendiendo online a través de la plataforma y me comentó que estaban buscando un pescadero, nos presentaron y las condiciones me parecieron bastantes buenas y así empecé a vender por internet.

¿Cómo funciona la cesta del mercado? ¿Te genera mucho trabajo de gestión? ¿Tienes condiciones establecidas de reparto o horarios?

Una de las mejores cosas es que las condiciones las pones tú, el horario de reparto,

el precio mínimo de pedido y los distritos por código postal que eliges que pones. Algo importante a destacar es que no es un esfuerzo de gestión por mi parte, porque por ejemplo para cambiar precios o poner ofertas lo realiza el equipo de la cesta del mercado, yo lo llamo por teléfono le indico lo que quiero cambiar y él se encarga de modificarlo además te permite ofrecer una gran gama de productos aunque no los tengas en tienda porque al trabajar bajo pedido con antelación, tienes tiempo de recibir el pedido y comprar al día siguiente en el merca ofertando así todas referencias que quiero.

Tienen una buena atención telefónica y a menudo se pasan por la tienda para ver cómo van las cosas o mejorar determinados aspectos, también cuando te llega un pedido son muy atentos te avisan y se encargan de la gestión, te indica dónde lo tienes que repartir, horario y te facilitan los datos del cliente.

Además, en mi mercado tengo la ventaja que me puedo organizar con otros puestos de carnicería o frutería y compartir pedidos con los diferentes puestos, contratar un repartidor entre todos los puestos, o turnarnos al realizar los repartos, porque normalmente el cliente compra en diferentes puestos.

En las zonas más cercanas al negocio, la cesta del mercado envía un repartidor que se encarga de repartir los pedidos en caso que se solicite un envío express, los que no son envío express son los repartidos por los propietarios de los puestos.



CREO QUE VENDER A TRAVÉS DE INTERNET CON “LA CESTA DEL MERCADO” ES UNA FORMA DE DAR A CONOCER EL MERCADO TRADICIONAL. CADA VEZ MÁS LOS CONSUMIDORES TIENEN MENOS TIEMPO DE HACER LA COMPRA Y ES UNA FORMA DE MODERNIZARSE Y ESTAR DISPONIBLES PARA ESOS CLIENTES QUE NO TIENEN TIEMPO DE PASARSE POR LA TIENDA A COMPRAR.

Ya llevas 4 meses vendiendo a través de la cesta del mercado, ¿Has notado mejorías? ¿Vendes mucho a través de internet?

Diciembre que fue el mes más fuerte para las pescaderías hubo gran volumen de ventas y estoy notando mejoría según avanzan los meses, normalmente hago de 2 a 3 pedidos por día, y el frutero que lleva alrededor de 7 meses hace una media de 7 – 8 pedidos diarios, por lo que esperamos todavía más pedidos según avancen los meses y nos conozcan un poco más. También hay más gente en la tienda, público nuevo que se pasa porque nos conoce a través de la cesta del mercado.

La verdad que estoy contento porque aunque se queda un pequeño porcentaje, de la compra por la gestión, me es rentable porque facturas unas ventas que si no fuese por la plataforma no se facturaría. Por mi experiencia, cuando sirves bien al cliente has ganado un cliente fijo que repite de forma habitual la compra.

Desde la asociación intentamos animar a las pescaderías y tiendas de productos con-

gelados a que vendan a través de internet, ¿qué les dirías para animarlos a este tipo de venta y porqué crees que la cesta del mercado es una buena opción?

Tenemos que tener en cuenta hacia dónde va el futuro del mercado tradicional, y que modernizarse es la única forma de impulsar el mercado tradicional. La gente joven que no tiene tiempo es nuestro futuro y la única forma de sobrevivir es la adaptación, y tiene que ser a nivel de todos los mercados porque el cliente tiene que saber que tiene oferta en todos los mercados porque el consumidor sabiendo que por ejemplo puede comprar a través de internet en el comercio especializado de siempre estoy seguro prefiere comprar en mercado que en supermercado. Cuanto más puestos se adhieran a la cesta del mercado, más oferta habrá para los clientes en Madrid y alrededores, más conocida será la plataforma y se traducirá en más ventas para todos.

Muchas gracias por tu tiempo David, esperamos que siga todo tan bien como hasta ahora.



Que los tiempos han cambiado es una evidencia que nadie puede negar.

La forma en la que la gente se comunica y relaciona ha cambiado mucho, también la forma de vender los productos poco tiene que ver con la de 50 años atrás. En todos estos cambios, avances como internet, los ordenadores, o los teléfonos móviles entre otros han tenido un papel importantísimo.

Vivimos en la era de la digitalización. Tenemos un acceso a una inmensidad de contenidos y servicios literalmente en la palma de nuestra mano.

Pero ¿cómo pueden negocios tan tradicionales como las pescaderías adaptarse a estas nuevas tendencias?

En primer lugar, no hay que ver todos estos avances con recelo. Si lo pensamos bien podemos sacar mucho provecho de herramientas como internet, el correo electrónico o las redes sociales. Hoy en día un pescadero puede abrir un blog sobre su producto, o sobre elaboraciones culinarias con pescado y marisco y popularizar su negocio.

El gran público está al alcance de todos.

Otra de las grandes novedades que viene cobrando mucha fuerza desde

hace unos años es la venta online.

Con este tipo de venta, cualquier persona puede comprar nuestros productos.

Esto quiere decir que podemos captar clientes que en un principio eran inaccesibles, simplemente por nuestra zona geográfica de influencia. Precisamente para ofrecer soluciones a aquellos negocios tradicionales, como por ejemplo las pescaderías que quieran vender producto por internet, pero que no tengan posibilidad de gestionar una página de venta online propia, nace **LA CESTA DEL MERCADO**.

Con LA CESTA DEL MERCADO podemos conseguir que nuestros productos se vendan online sin necesidad de tener un portal propio. Esta empresa ofrece servicio a aquellos clientes que desean realizar su compra en tiendas tradicionales y mercados, y que se la entreguen a domicilio, lo que resulta muy útil para muchos consumidores, que cada vez disponen de menos tiempo para hacer la compra y no desean adquirir productos en las grandes superficies.

Si deseas vender pescado y marisco por internet, esta vez no tienes excusa!

Si deseas más información al respecto llama al **91 319 70 47** o entra en **www.lacestadelmercado.com**.





— la cesta —
DEL MERCADO

www.lacestadelmmercado.com

Tu tienda en internet sin costes



**Muestra tus
productos
en la web**



**Recibe los
pedidos en
tu móvil**



**Consigue
nuevos
clientes**



*Infórmate cómo
vender online*

Telf: 675 677 968

hola@lacestadelmmercado.com

www.lacestadelmmercado.com



[/lacestadelmmercado](https://www.facebook.com/lacestadelmmercado)



[@lacestamercado](https://twitter.com/lacestamercado)



FEDEPESCA ES GALARDONADA CON EL PREMIO “ALIMENTOS DE ESPAÑA A LA PRODUCCIÓN DE LA PESCA Y ACUICULTURA” 2015

A finales del mes de Febrero, recibimos la excelente noticia de que la Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Detallistas de Pescados y Productos Congelados, FEDEPESCA era la elegida como ganadora del Premio “Alimentos de España a la producción de la Pesca y Acuicultura” en su XXVIII edición.

Este prestigioso galardón, otorgado por el **Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente**, busca reconocer la excelencia de los productos alimentarios españoles y la labor desarrollada por profesionales y entidades que contribuyen a la producción, transformación, utilización, comercialización y difusión de los mismos con

la convocatoria de los Premios Alimentos de España. De este modo, se pretende divulgar la calidad de nuestros alimentos y el trabajo desarrollado en este sector.

En la convocatoria de 2015 publicada en Septiembre se mantuvo el premio “**Alimentos de España a la Producción de la Pesca y la Acuicultura**”, una novedad de la edición anterior, cuya finalidad es contribuir a promocionar estos productos y mejorar su imagen y posición en el mercado. En la valoración para otorgar este premio se tenía en cuenta la trayectoria empresarial o asociativa, así como la relevancia socioeconómica o el carácter innovador del producto.



LOS PREMIOS “ALIMENTOS DE ESPAÑA” SON UN RECONOCIMIENTO A LA EXCELENCIA DE LOS PRODUCTOS ALIMENTARIOS ESPAÑOLES, ASÍ COMO A LAS ENTIDADES Y PROFESIONALES QUE CONTRIBUYEN Y PARTICIPAN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

Tras presentar su candidatura, FEDEPESCA ha resultado ganadora de este galardón. Los diferentes proyectos y actividades que se llevan a cabo desde la Federación en diferentes ámbitos bien han valido que FEDEPESCA fuera reconocida con este mérito.

Comenzando con los proyectos de promoción, orientados a incrementar el consumo de pescado y que han tenido una excelente acogida por parte de los consumidores, como FotoFish o Fishfan, pasando por otros proyectos relacionados con la Seguridad Alimentaria como Set Pesca, además de otros proyectos que persiguen la formación de consumidores y empresarios como PESCAVERDE. La candidatura de FEDEPESCA a este galardón era sin duda de las más potentes.

También son destacables los esfuerzos realizados durante 2015 en las campañas de formación, cuyo resultado ha sido más de 500 alumnos formados durante este periodo de tiempo. Asimismo no podemos olvidar publicaciones tan importantes como son la “Guía de Trazabilidad para el Comercio Minorista de Productos Pesqueros” y la

“Guía de Buenas Prácticas Medio Ambientales”, así como el proyecto “La Pescadería del Futuro”.

En otras categorías de estos Premios Alimentos de España 2015 otras empresas y organizaciones galardonadas son, en la categoría de “Industria Alimentaria”, Tropicana Alvalle. Destacamos también las categorías “Restauración” y “Producción Ecológica” cuyos ganadores han sido el Restaurante Baluarte Soria y Huertos de Soria. El “Premio Extraordinario Alimentos de España” ha sido para la Fundación andaluza San Telmo, por su línea dedicada a la formación y a la especialización en empresas de toda la cadena alimentaria, con un foco especial a pymes y cooperativas.

En definitiva, nos sentimos muy orgullosos de haber sido galardonados con este Premio, Premio que va destinado a todos los que forman parte del sector detallista de Productos Pesqueros y Acuícolas, y que son merecedores de este reconocimiento por su importante labor.



Alimentos de España



LA LEY DE MEJORA DE FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA ALIMENTARIA AFECTA A LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE EMPRESAS

FEDEPESCA se adhiere al código de buenas prácticas mercantiles.

Una de las novedades que nos puede afectar es la de la **obligación de formalizar los contratos entre los operadores por escrito**. Esta obligación se establece para las relaciones comerciales entre los operadores que realicen transacciones comerciales, continuadas o periódicas, cuyo **precio sea superior a 2.500 €**, siempre y cuando una de las partes de la relación comercial se encuentre en desequilibrio; bien **porque uno de los operadores tenga la condición de PYME** y el otro no; o porque **una de las partes sea productor primario y el otro no**; o porque uno de las partes tenga **una situación de dependencia económica respecto de la otra parte**.

Los contratos alimentarios, de los que se fijan las condiciones que deben contemplar como mínimo deberán formalizarse por escrito.

Esto no es obligatorio si el pago se realiza AL CONTADO.

Tampoco será necesario cuando se vendan alimentos a consumidores finales.

Es cierto que la mayoría de las operaciones que realizamos no se ven afectadas, pero es necesario que conozcáis la nueva normativa, por si existe algún asociado que sí se encuentre en alguna de estas situaciones.

También se establece acordar un Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la Contratación Alimentaria entre el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y las organizaciones y asociaciones empresariales de ámbito superior al de la una Comunidad Autónoma, como es FEDEPESCA, podrán solicitar su adhesión.



**CÓDIGO DE
BUENAS PRÁCTICAS
MERCANTILES**
EN LA CONTRATACIÓN
ALIMENTARIA

Este código tiene como misión principal impulsar y establecer los principios sobre los que han de fundamentarse las relaciones comerciales entre los operadores de la cadena.





aica

AGENCIA
DE INFORMACIÓN Y
CONTROL ALIMENTARIOS

El 10 de Diciembre de 2015 se publicó el Código de Buenas Prácticas. Desde FEDEPESCA solicitamos nuestra adhesión que ya ha sido aprobada.



FEDEPESCA

LA ADHESIÓN DE FEDEPESCA ES COLECTIVA,

supone una serie de ventajas, como impulsar la utilización de mecanismos de mediación para resolver las discrepancias que surjan entre las operaciones comerciales que llevéis a cabo con otros productores o distribuidores, cuestión ésta relevante en nuestro sector.

Queremos dejaros claro que nuestra adhesión al Código no implica la adhesión de nuestros asociados.

Si queréis adheriros, será de forma individual, siendo una elección plena para cada asociado.

A raíz de la ley, se ha creado la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA), a través de la cual se lleva a cabo la actividad inspectora y de control en materia de lo regulado en esta ley de cadena alimentaria.

LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE AICA ES EL CONTROL DE TODOS LOS ESLABONES DE LA CADENA, GOZANDO ADEMÁS DE POTESTAD SANCIONADORA CUANDO SE INCUMPLA LO ESTABLECIDO EN LA NUEVA LEY.

Estos incumplimientos se refieren a la obligación de formalizar los contratos por escrito, o de la falta de alguno de los requisitos que deben incluir los contratos por escrito, o por incumplimiento en los plazos de pago.

Si bien es cierto que en nuestro sector no se han dado incumplimientos, no tenemos que olvidar que la Ley obliga a todos los operadores de la cadena alimentaria, salvo a las actividades de transporte, hostelería y restauración, por lo que dicha ley nos afecta en su totalidad, y su cumplimiento es obligatorio.



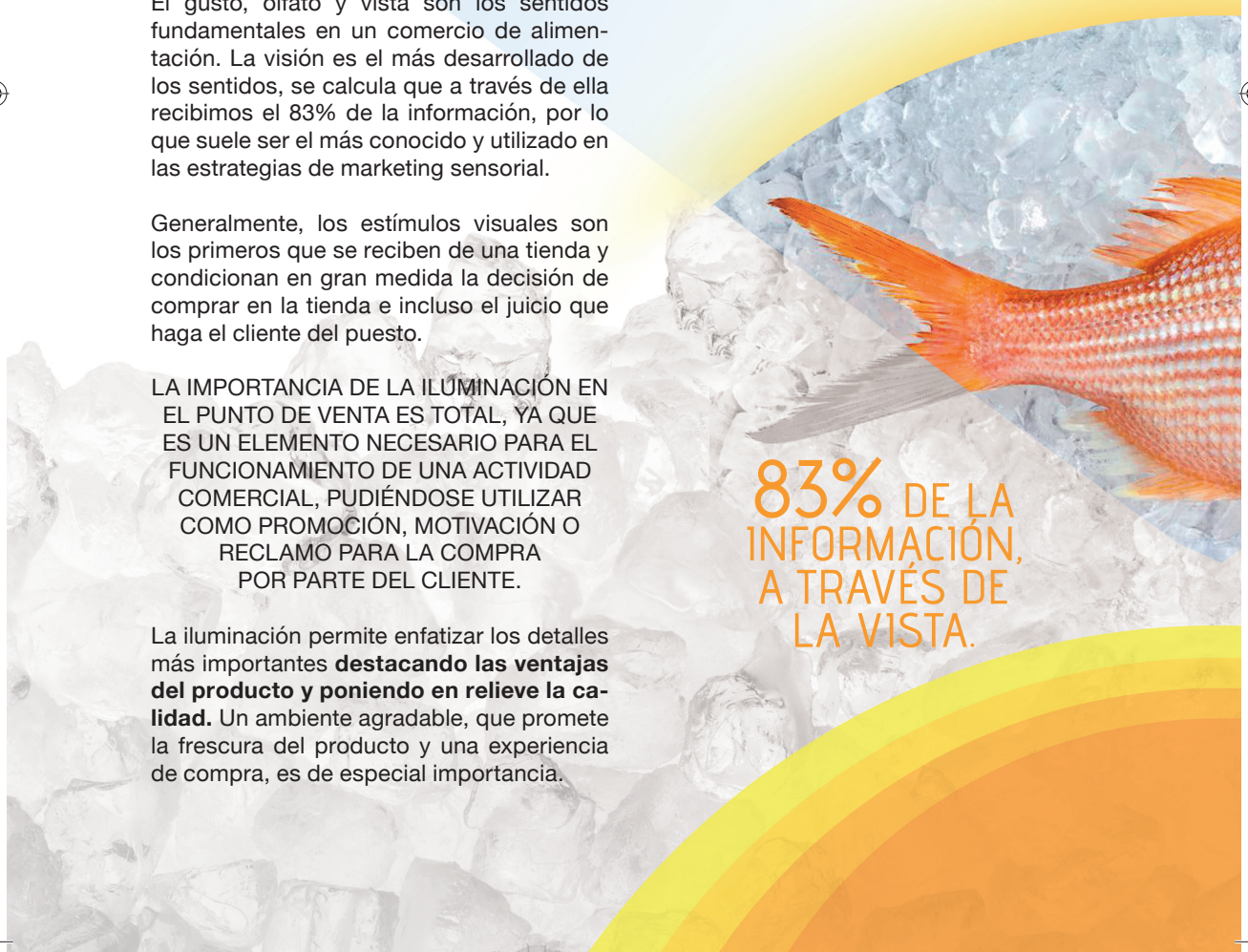
MARKETING SENSORIAL PARA VENDER POR LOS CINCO SENTIDOS

El gusto, olfato y vista son los sentidos fundamentales en un comercio de alimentación. La visión es el más desarrollado de los sentidos, se calcula que a través de ella recibimos el 83% de la información, por lo que suele ser el más conocido y utilizado en las estrategias de marketing sensorial.

Generalmente, los estímulos visuales son los primeros que se reciben de una tienda y condicionan en gran medida la decisión de comprar en la tienda e incluso el juicio que haga el cliente del puesto.

LA IMPORTANCIA DE LA ILUMINACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA ES TOTAL, YA QUE ES UN ELEMENTO NECESARIO PARA EL FUNCIONAMIENTO DE UNA ACTIVIDAD COMERCIAL, PUDIÉNDOSE UTILIZAR COMO PROMOCIÓN, MOTIVACIÓN O RECLAMO PARA LA COMPRA POR PARTE DEL CLIENTE.

La iluminación permite enfatizar los detalles más importantes **destacando las ventajas del producto y poniendo en relieve la calidad.** Un ambiente agradable, que promete la frescura del producto y una experiencia de compra, es de especial importancia.



83% DE LA
INFORMACIÓN,
A TRAVÉS DE
LA VISTA.



EN CASO DEL PESCADO
FRESCO, QUE ES UN PRODUCTO
MUY PERECEDERO, ES DE
MAYOR IMPORTANCIA TODAVÍA
PARA PRODUCIR UN
ESCENARIO QUE HAGA
HINCAPIÉ EN LA FRESCURA
DE LOS PRODUCTOS.

UN TONO DE LUZ BLANCO
FRÍO APOYA A LA
PRESENCIA DE FRESCURA DE
ESTOS PRODUCTOS.



Para mejorar todos estos aspectos y potenciar las ventas de nuestros asociados, **ADEPESCA ha firmado un acuerdo de colaboración con LUZ PERFECTA** que ofrece un servicio de calidad en gestión de iluminación en el punto de venta.



LA ILUMINACIÓN,
MOTIVACIÓN Y
RECLAMO PARA
LA COMPRA.

LUZ PERFECTA[®]
internacional
SYSTEMS SOLID LIGHTING[®]
Since 1987

Luz Perfecta ofrece calidad en los productos y servicios, presupuesto sin compromiso y atención personalizada, su larga trayectoria en montajes en comercio minorista los ha consolidado como un referente dentro del sector de la iluminación del comercio, por ello, desde ADEPESCA ponemos sus servicios a vuestra disposición: **91 319 70 47**.



El poder de la colaboración

ECOEMBES es la organización que cuida el medio ambiente a través del reciclaje y el ecodiseño de los envases en España. Nace en 1996 adelantándose a la Ley 11/1997 de Envases y Residuos de Envase donde se establece las obligaciones que persiguen la recuperación de los residuos de los envases, su posterior tratamiento y valorización.

Begoña de Benito

Directora de Relaciones
Institucionales y Empresas
Adheridas de Ecoembes.

Desde ADEPESCA hemos querido entrevistarle para que nos informe de primera mano sobre el trabajo de ECOEMBES y el papel que juegan las pescaderías en todo este proceso.

Buenos días Begoña, nos gustaría que nos contases en qué consiste ECOEMBES y cuál es su función.

Ecoembes trabaja desde hace 18 años para asegurar que todos los envases que los ciudadanos depositan en los contenedores amarillos y azules de nuestro país tengan un correcto tratamiento y se reciclen. Como sistema integrado de gestión (SIG), colabora con todos los agentes implicados en el proceso de reciclaje de envases domésticos: empresas, administraciones y ciudadanos. Gracias a su actividad y a la colaboración de toda la sociedad, España ha pasado de reciclar un 5% de los envases domésticos en 1998 a un 73,7% en 2014, una cifra que nos sitúa 19 puntos por encima del objetivo mínimo que fija la Unión Europea para estos residuos.





Pero, además, trabajamos cada día para mejorar el impacto ambiental de los envases que se ponen en el mercado y ponemos a disposición de nuestras empresas adheridas una serie de servicios de ecodiseño y prevención que han redundado en el ahorro de 440.000 tons de materias primas fruto de 34.000 medidas de prevención a lo largo de estos 18 años.

¿Cuáles son las obligaciones de las pescaderías con Ecoembes, en qué consiste la adhesión a ECOEMBES y por qué se debe de hacer?

Al tratarse de establecimientos que venden su producto, el pescado, al consumidor final y que lo comercializan en envases como barquetas, envoltorios o bolsas, están afectadas por la Ley de Envases y esto conlleva una responsabilidad ambiental. Para cumplirla deberían adherirse a un SIG, y abonar un importe por cada envase puesto en el mercado.

LAS EMPRESAS DE PESCADERÍA TIENEN DOS OPCIONES PARA ADHERIRSE A ECOEMBES, BIEN DIRECTAMENTE CON LA FIRMA DE UN CONTRATO DE ADHESIÓN INDIVIDUAL, O BIEN SUMÁNDOSE A UN ACUERDO COLECTIVO DE ADHESIÓN QUE FEDEPESCA FIRMÓ EN 2010 CON ECOEMBES, MEDIANTE EL CUAL LA PESCADERÍA PUEDE CUMPLIR CON LAS OBLIGACIONES, ADHESIÓN AL SIG Y PAGO DE LOS ENVASES QUE COMERCIALIZA MEDIANTE UN PAGO ÚNICO AL AÑO, QUE SIMPLIFICA SUSTANCIALMENTE EL PROCESO DE ADHESIÓN.

¿Es una cosa específica del comercio o el resto de los eslabones de la cadena también deben adherirse?

La Ley es muy clara al respecto, y obliga a los agentes económicos responsables de la puesta en el mercado de un producto envasado susceptible de ser adquirido por un particular para su consumo, por lo que los agentes económicos anteriores en la cadena, no deben adherirse a ningún SIG.



En este caso, solo deberán cumplir con las obligaciones que se les asigne en la Ley de residuos, y deberán gestionar correctamente los envases comerciales, que son los que generan su residuo en el comercio o la industria, de los que son últimos poseedores, como las bandejas del pescado a granel, los palets, etc.

Las pescaderías adheridas a ECOEMBES tienen un compromiso con el medio ambiente que pone en valor esta pescadería en relación con su competencia, pero ¿Cómo podemos diferenciar un establecimiento adherido de uno que no lo está?

Dadas las facilidades que FEDEPESCA pone a disposición de sus asociados, la adhesión a través de Fedepesca es la opción elegida por las pescaderías de España para cumplir con la Ley de Envases, y todas las pescaderías que se suman al



acuerdo, poseen una etiqueta adhesiva que colocan en un sitio visible del establecimiento que indica que es una "pescadería adherida a Ecoembes a través de FEDEPESCA, AÑO XXXX".

Además, poseen un certificado personalizado que pueden tener visible o no.

Y ¿En qué beneficia al consumidor el hecho de comprar en un establecimiento adherido? Y ¿cuáles son los beneficios del comercio minorista al adherirse a ECOEMBES?

De cara al consumidor, el comprar en un establecimiento adherido supone una garantía de que, efectivamente, está contribuyendo a hacer posible que el sistema de reciclaje de envases funcione, y que esa pescadería cumple con su responsabilidad ambiental.

En lo que se refiere al comercio, el estar adherido a Ecoembes conlleva que puede depositar su responsabilidad en esta materia en la organización, la cual se encarga de coordinar todo el proceso para hacer posible que esos envases que está comercializando se reciclen, tal y como establece la ley.

Para finalizar nos gustaría darte las gracias por tu tiempo, y si nos gustaría que nos con-

tases cuáles son las actuaciones y objetivos de ECOEMBES para este año 2016 y en concreto con el comercio minorista.

Nuestro objetivo es seguir trabajando para que el reciclaje de envases domésticos en España aumente año tras año, pero de una manera eficiente y sostenible. En lo que se refiere al comercio minorista, nos proponemos llegar a más colectividades sectoriales para firmar acuerdos colectivos de adhesión y poner a su disposición métodos accesibles para cumplir con la ley evitando tareas administrativas y reduciendo costes al mínimo.



ecoembes

El poder de la colaboración

En este sentido, tenemos otros acuerdos firmados con panaderos CEOPAN, gasolineras AEVECAR, tintorerías FETYL, heladerías ANHCEA, o el pequeño comercio multisectorial CEC.



DORADA A LA ESPALDA



Ingredientes: para 4 personas

- 2 doradas medianas
- 4 dientes de ajo
- 2 patatas
- 100ml de nata
- 50gr mantequilla
- Guindilla
- Aceite de oliva virgen extra
- Vinagre de jerez
- Perejil picado
- Sal, pimienta



Preparación:

- 1 Elaboramos un buen puré con las patatas la nata y la mantequilla, cocinando las patatas durante unos 20 minutos con piel y todo (este tiempo dependerá del grosor de las patatas).
- 2 Una vez cocidas las pelamos y las picamos con un tenedor, agregamos la nata y la mantequilla y salpimentamos al gusto.
- 3 Por otro lado precalentamos bien el horno a 220° y en una bandeja colocamos la dorada limpia de cabeza y espinas y abierta por la mitad (este trabajo nos lo puede realizar el pescadero). Salpimentamos la dorada y regamos con un poco de aceite de oliva. Cocinamos unos 3-4 minutos a 220°.
- 4 Picamos ajo y guindilla y los rehogamos en aceite caliente, incorporamos un poco de aceite frío y un poco de vinagre.
- 5 Servimos una base del puré, encima la dorada y por encima la salsa a la espalda que hemos realizado con los ajos la guindilla el aceite y el vinagre.

RECIBE TUS BOLSAS
CON EL SELLO
DE CALIDAD

El sello de calidad llega a las manos del consumidor. Y gracias a ti. Porque **ahora puedes hacerte con el pack de material*** que incluye **500 bolsas** para entregar tu pescado al consumidor, marcadas con el sello de "Crianza de Nuestros Mares". Para conseguirlo, **llámanos al 685 639 812, del 15 de abril al 15 de mayo.**



APROMAR OP-30



* Existencias limitadas a 50 packs.

NUEVA CATA DE BACALAO SKREI EN GOURMÉTIKA!

El lunes 22 de Febrero tuvo lugar en Gourmetika la X edición del proyecto: Aprender a comprar con una cata especial dedicada al bacalao Skrei.

En este caso Antonio Alonso Bartolomé fue el profesional pescadero que preparó el producto y explicó todas las incógnitas del Bacalao, acompañado de Sonia y Miguel Ángel de Amar tú Cocina, que presentaron deliciosas recetas de este producto.

En primer lugar y para poner en situación al público, Antonio explicó un día en la vida de un pescadero.

Como esta cata se centró en el bacalao Skrei, fue preciso diferenciar el bacalao Skrei, del resto de bacalao. También se mostró a través de un vídeo – reportaje del skrei.

Para aquellos que no lo sepan, el bacalao Skrei es un tipo de bacalao que es nómada; de ahí el nombre <<Skrei>> que significa nómada. Este bacalao realiza una migración desde las frías aguas del mar de Barents en Noruega hacia las islas Lofoten, a las que se dirige para desovar. En dichas islas es donde se realiza su captura en los meses más fríos del año.

El largo viaje que realiza, hace que el pescado aumente su musculatura, lo que otorga a la carne blanca una textura más tersa, blanca y prieta y un especial brillo nacarado. Además, la alimentación de que se nutre, fundamentalmente mariscos, le aporta minerales que se manifiestan en su sabor. Las características que esta migración le otorgan lo convierten en uno de los productos pesqueros más cotizados de los meses invernales.



Esto suscitó gran interés en el público, preocupándose mucho por el etiquetado con el que vendría identificado este producto, además de otras interesantes cuestiones culinarias del producto.

Antonio Alonso también contó con la colaboración del Chef Miguel Ángel de Esquiroz y la jefa de estudios Sonia de Amar Tu Cocina que nos enseñaron la mejor forma de preparar este producto, pudiendo degustar una tapa preparada por ellos mismos, solo tenéis que ver la pinta que tiene!

Desde ADEPESCA queremos felicitar de nuevo a Gourmética por esta gran iniciativa y animaros a todos los socios a contarnos vuestras actividades para promocionar los productos pesqueros y acuícolas.



JUNTOS HACEMOS QUE LOS ENVASES CONTRIBUYAN A CUIDAR DEL MEDIOAMBIENTE.



Desde 1997 las empresas adheridas a Ecoembes, organización sin ánimo de lucro que gestiona los envases ligeros y los envases de cartón y papel, han invertido más de 4.400 millones de euros en la implementación de la recogida selectiva y reciclado de envases domésticos, creando infraestructuras, campañas educativas, promoviendo el ecodiseño y generando puestos de trabajo.

Gracias a la colaboración de todos ya reciclamos el 73.7% de los envases que gestionamos.

Agradecemos a todas las empresas su implicación en el cuidado del medioambiente.

Más información en el **900 84 83 82** o en **ecoembes.com**





¿CÓMO GESTIONAR LOS RESIDUOS DE PESCADO?

La gestión de los subproductos de origen animal (SANDACH) como vísceras, raspas, cabezas, etc desde el momento en que se generan hasta su uso final, valorización, o destrucción, está regulada para garantizar que no se generan riesgos para la salud humana, sanidad animal o medio ambiente.

En la normativa europea se establecen los requisitos que se deben cumplir para los desechos (cabezas, vísceras, intestinos, espinas, etc.) que se generan en las pescaderías.

Los contenedores utilizados para los desechos deben ser de fácil limpieza y desinfección, de uso exclusivo para estos desechos no pudiendo tirar papel, cartón o plástico y los contenedores dotados de tapa.

Existen dos opciones de eliminación de los residuos:

- 1º Un gestor autorizado que se encargue de la retirada de los residuos.
- 2º En caso de generar menos de 20 kg semanales de residuos, gestionarlos como un residuo asimilable a urbanos siempre y cuando se lleve a cabo un registro de la cantidad de basura que se tira de forma diaria.

Si la pescadería genera más de 20 kg semana de residuos de pescado ES OBLIGATORIO CONTRATAR UN GESTOR DE RESIDUOS.

Debido a la necesidad de ofrecer este servicio a los socios de ADEPESCA, la asociación ha firmado un convenio de colaboración con ECOPROTEIN S.L. empresa

registrada y autorizada para la gestión de residuos de pescado.

ECOPORTEIN S.L tiene como objetivo recoger los residuos de pescados en mercados, galerías y tiendas de calle a **COSTE CERO** ofreciendo las mayores garantías de calidad de servicio y aportando toda la documentación necesaria al pescadero para tenerlo todo en regla.

Desde la asociación recomendamos utilizar su servicio, incluso en el caso de que generéis menos de 20 kilos semanales, porque de esta forma contribuimos a valorizar estos desperdicios sin esfuerzo ni coste económico.

ECOPROTEIN también va a firmar este acuerdo con la Confederación de Mercados y Galerías (COCEM), por lo que en breve comenzará a prestar sus servicios, habiéndose comprometido a visitar las tiendas que aunque no estén agrupadas soliciten sus servicios.

Por ello os animamos a colaborar con ECOPROTEIN y, en el caso de estar ubicados en una tienda de calle a que nos contactes para indicarles que pasen a recoger tus subproductos de origen animal.



**GESTIÓN DE RESIDUOS
CÁRNICOS Y DE
PESCADO**

ecOPROtein.SL

**MARCA
REGISTRADA**
®

Avda de la Industria,43
28970 Humanes de Madrid (Madrid)
91 697 74 15 / 626 655 228

Mail: comercial@ecoproteinsl.es / administracion@ecoproteinsl.es

Nº SANDACH: S28073003

Nº TRANSPORTISTA: TS-M115002

¿QUÉ CONTROL NECESITAN MIS BÁSCULAS?

Actualmente las empresas que dispongan de Básculas,

ESTÁN OBLIGADAS A SOLICITAR CADA DOS AÑOS, CONTADOS A PARTIR DE SU PUESTA EN SERVICIO, LA VERIFICACIÓN PERIÓDICA DE LAS MISMAS,

quedando prohibido su uso en el caso de que no se supere esta fase de control metrológico o cuando no se disponga en sitio visible de la oportuna etiqueta de verificación en vigor.

TAMBIÉN HABRÁ QUE VERIFICAR LAS BÁSCULAS CUANDO ÉSTAS HAYAN SIDO REPARADAS.

El plazo de validez de dicha verificación son dos años o después de reparación.

**25%
DESCUENTO
ASOCIADOS
DE ADEPESCA**

Para poder cubrir esta obligación, desde la asociación contamos con la colaboración del Consorcio Centro de Laboratorios y Servicios Industriales de Madrid, S.L.U. con el que hemos firmado un convenio para que el coste de la verificación sea más asequible.

¿POR QUÉ NOS DECANTAMOS A LA HORA DE FIRMAR UN CONVENIO POR EL CLM?

**MÁS CERCANÍA, MENOS GESTIÓN, LA ASOCIACIÓN LO TRAMITA Y GESTIONA EL PAGO.
TUS BÁSCULAS VERIFICADAS AL MEJOR PRECIO, 25% DE DESCUENTO.**

Ojo! Es preciso recordar que los equipos de medición de temperatura (Registradores de temperatura y termómetros) también requieren verificación.

RECUERDA QUE PUEDES LLAMAR A LA ASOCIACIÓN Y DESDE AQUÍ TE TRAMITAREMOS LA REVISIÓN DE TUS BÁSCULAS. 91 319 70 47



**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@clysims.com
www.clysims.es

CLM Garantía de calidad para tus productos y servicios



FEDEPESCA BUSCA UN SISTEMA AUTOMÁTICO DE CATEGORIZACIÓN DE FRESCURA DE LA MERLUZA EN LA RULA DE AVILÉS



ARRANCA EL NUEVO PROYECTO DE INNOVACIÓN DE FEDEPESCA EN COLABORACIÓN CON LA RULA DE AVILÉS

Fedepesca ha dado el pistoletazo de salida a un nuevo proyecto de **“Categorización Objetiva de Frescura de Merluza en Primera Venta”**. El proyecto está cofinanciado por el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente y el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca, en colaboración con la Rula de Avilés, la principal lonja asturiana pionera en la implantación de sistemas de calidad.

El objetivo final del proyecto es el desarrollo y validación de un sistema para la categorización objetiva de la frescura de merluza en primera venta, que permita reducir la subjetividad propia de la evaluación sensorial humana y aumentar la confianza de todos los agentes.

Este proyecto aprobado en la línea de ayudas a la innovación y desarrollo tecnológico del sector de la pesca y de la acuicultura del MAGRAMA se está desarrollando con el **centro tecnológico AZTI** experto en innovación marina y alimentaria con más de 30 años de experiencia.

Básicamente el proyecto consiste en la **valoración de los parámetros sensoriales de frescura de la merluza de volanta de 2 kilos por los expertos investigadores de AZTI y de la Rula de Avilés**, en el estudio y correlacionarlo con un **sistema basado en espectrofotometría infrarroja** capaz de realizar una clasificación objetiva de la merluza atendiendo a estos criterios de frescura, aportando así un valor añadido a la percepción del personal clasificador de la Rula de Avilés.

En la reunión de arranque celebrada en Avilés (Asturias) estuvieron presentes representantes de FEDEPESCA, los expertos de la Rula de Avilés que determinan la clasificación de frescura de pescado en la lonja y que aportarán su conocimiento y procedimientos para determinar los parámetros más adecuados a tener en cuenta para objetivizar la categorización con el sistema que testarán los técnicos de AZTI, presentes también en la reunión y encargados de desarrollar la tecnología y la parte técnica del proyecto.



muy positivamente este proyecto y que ofrecieron su apoyo para participar en las fases de demostraciones y testeo de resultados obtenidos.

El proyecto tendrá una duración de 18 meses, y está prevista celebrar una jornada final de presentación de resultados donde se podrá visualizar un vídeo demostrativo de la tecnología desarrollada. Incidir en el carácter absolutamente innovador

de esta iniciativa, ya que hasta el momento no se había intentado integrar en esta tecnología la parametrización de las fichas sensoriales de producto de los encargados de categorizar el producto.

**EL PROYECTO ESTA
COFINANCIADO POR EL
MINISTERIO DE AGRICULTURA,
ALIMENTACIÓN Y MEDIO
AMBIENTE Y EL FONDO EUROPEO
MARÍTIMO Y DE PESCA**



FEDEPESCA

Federación Nacional de Asociaciones
Provinciales de Empresarios Detallistas
de Pescados y Productos Congelados

azti
tecnalia



Los responsables del proyecto informaron en detalle al Presidente de la Autoridad Portuaria Santiago Rodríguez.

También participaron los representantes de las asociaciones de mayoristas y minoristas de productos pesqueros asturianos, es decir los compradores en la lonja que valoraron

Proyecto cofinanciado por:



UNION EUROPEA

Fondo Europeo
de Pesca (FEP)



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN
Y MEDIO AMBIENTE



EMPRESAS ADHERIDAS A SETPESCA



EMPRESA MAYORISTA	PUESTO
MARISCOS ANGEL LUIS GARCIA, S.L.	77
JAIME ESTEVEZ, S.L.	80-B
PESCADOS BILBAO, S.L.	89
ARROYO Y CAMARERO, S.L.	87
MARISCOS MARE NOSTRUM, S.L.	74-97
IBECOR MADRID, S.L.	34
PESCADOS CONCHEMAR	106
FRIGAMADRID, S.A.	19
BEJAMAR PESCADOS FRESCOS, S.L.	113
AVELARDO ALVAREZ, S.L.	18-B
PESCADOS Y MARISCOS PALLARES SEMPE S.L.	57
MARISCOS DELFIN, S.A.	23
JOALPESCA, S.L.	45
GAMBA, S.A.	48
COSTA GALLEGA	13-B
PESCADOS CHIVITE Y ANTOBER	50
MOLUSCOS MADRID, S.A.	112
CORTES Y FAMILIA, S.L.	88-B
CASA SOMORROSTRO, S.L.U.	61-62
PESCADOS Y MARISCOS VELASCO Y ESPINOS, S.L.	15-21
HERMALVA INTERFISH, S.A.	114-B



COSTE DE IMPRESIÓN

- **ETIQUETA, 3** Céntimos
- **DOCUMENTO, 1** Céntimo
- **CONDUCE GRATUITO**

EMPRESA MAYORISTA

JULIO PEREZ, S.L./LUIS MARTIN ESQUIVIAS/MERCAMARISCOS
 PESCADOS REBOLLO, S.L.
 LOMPO, S.L.
 PESCADOS CORAL, S.A.
 CIAMAR, S.A.
 ANGEL MOZOS RAMIREZ, S.L. (SERPESKA)
 CARMEN DIAZ BARRAJON
 PESCADOS FERNANDEZ Y ABAJO, S.A.
 MCOS JAYDA, S.L.
 ORTEGA 58, S.L.
 MARIÑA FISH, S.L.
 PUERTO CELEIRO MADRID, S.L.
 PESO ALVAREZ S.L.
 VIESMAR PESCADOS, S.L.
 BRAMA AUSTRAL, SL
 PESCADOS CANTABRIA, S.A.
 PESCADOS Y MARISCOS ROSALES MADRID, S.L.
 PESCADOS Y MARISCOS LA UNION, S.L.
 PESCADOS Y MARISCOS MONTES, S.L.
 SACHAFISH, S.L.
 PESCA XXI, S.L.
 PESCADOS DE LA IGLESIA, S.A.
 PESCADOS QUEMADA, S.A.
 PESCADOS ROSAMAR, S.L.

PUESTO

126-128
 145
 3-A
 83
 72-109-119
 99
 151-A
 75-B
 135-B
 58
 156-B
 142
 64
 10-A
 16
 120
 132
 111
 68
 78
 59-55-56-155
 24-27
 42
 47-A



LUNES 9 DE MAYO DE 2016

ADEPESCA CELEBRA SU

ASAMBLEA GENERAL ANUAL

HORA 17:00 H



Hotel NH Príncipe de Vergara
(C/ Príncipe de Vergara 92, esq. María de Molina)

**RESERVA LA FECHA,
¡TE ESPERAMOS!**

Nuevas tecnologías en la pescadería del futuro **El SelfCookingCenter® Senses**

Descubra un mundo nuevo en la preparación de pescado y marisco.
Fácil, automático y eficiente.



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

Más información a través de Tel. 93 475 17 50 o info@rational-online.es

www.rational-online.es





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



AUTÉNTICO BACALAO NORUEGO



"HAY OTROS
BACALAO SALADOS,
PERO NO SON
DE NORUEGA"

Descubre la increíble historia
del Bacalao Noruego Tradicional
en bacalaonoruego.com

Síguenos en mardenoruega   

