actualidadFael



Febrero**2017** - nº7



Retos del Sector para 2017

Prácticamente se cumple una década desde que se inició la crisis económica que, al estar muy vinculada al mercado inmobiliario, afectó de modo muy especial a los comercios de equipamiento del hogar, en general, y al sector electro en particular. ■ Pag. 2

Sorteo Cheques-regalo



El pasado 31 de diciembre finalizó la Campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable",

orientada a fomentar el reciclaje de los pequeños aparatos electrónicos (PAE). ■ Pag. 4

Campaña Spot Balance



Más de 5.000 toneladas de Residuos de Aparatos Electrónicos y Eléctricos (RAEE) retiradas a lo largo de 2016. ■ Pag. 6

2017: Retos y oportunidades para la distribución horizontal del sector electro





Por Carlos J. Bejarano González Secretario General de FAEL

rácticamente se cumple una década desde que se inició la crisis económica que, al estar muy vinculada al mercado inmobiliario, afectó de modo muy especial a los comercios de equipamiento del hogar, en general, y al sector electro en particular. En estos años, el sector Electro ha experimentado importantes ajustes:

- El consumo se ha reducido notablemente, sigue siendo un 30% inferior a los niveles de 2007.
- Los puntos de venta y el empleo directo se han reducido en más de un 10%.
- La distribución horizontal mantiene más de un 45% de la cuota de mercado. No obstante, en las grandes ciudades la cuota de mercado es sensiblemente inferior, siendo la distribución vertical la que más cuota de marcado ha ganado en estos territorios en los últimos lustros. Sin embargo, en las ciudades medias y las zonas rurales se invierte el proceso, siendo la distribución horizontal la dominante en estos otros territorios.

- El comercio "on line" cada vez adquiere una mayor importancia. No obstante, en esta década no se espera que supere el 25% del total de la cuota de mercado, por lo que los establecimientos comerciales seguirán teniendo un papel crucial en los próximos años, aunque, eso sí, con un enfoque hacia la omnicanalidad, integrando los distintos canales en su oferta comercial.
- Las cadenas verticales, viene aplicando en los últimos años, estrategias muy agresivas de precio con el objetivo de aumentar una mayor cuota de mercado.
- Los grupos de compra y cadenas horizontales, en los últimos años, para reaccionar a la competencia de las verticales están adoptando procesos de integración y concentración para ganar en competitividad, proceso que previsiblemente continuará en los próximos años y que sería deseable acelerar al máximo para reforzar así la posición en el mercado de la distribución comercial Electro en España y Andalucía.
- Las tiendas Electro de la distribución horizontal, en un alto porcentaje aún si-

guen siendo independientes, limitándose su relación con los grupos de compra a un cliente al por mayor.

En base a estas premisas, los principales retos y oportunidades del sector en 2017 se podrían resumir en los siguientes:

MAYOR CONCENTRACIÓN DE LOS GRUPOS DE COMPRA:

Es importante acelerar los procesos de fusiones/absorciones entre los grupos de compra de la distribución del sector Electro en España pues de este modo, ganarán competitividad frente a la competencia de los grupos verticales y el e-commerce. De este modo, se han de fortalecer las actuales cadenas existentes integrando bajo una misma enseña a un número cada vez mayor de establecimientos comerciales, profundizando en estrategias de marca y fidelización de clientes, optimizando los sistemas de logística, los sistema de información, la gestión del "big data", etc.

MAYOR INTEGRACIÓN DE LAS TIEN-DAS CON LAS DISTINTAS CADENAS Y GRUPOS:

Al igual que ocurrió en el sector de la Alimentación a finales de los años 80s y comienzos de los 90s, las tiendas independientes cada vez tendrán un futuro más inciertos, salvo aquellos casos en los que tengan un alto nivel de especialización o similar. De hecho, la tendencia, consideramos que será que muchas tiendas independientes se integren bajo el rótulo de las distintas cadenas horizontales existentes, para así ganar en competitividad y garantizar su supervivencia.

MEJOR POSICIONAMIENTO EN EL E-COMMERCE:

De forma paralela a las líneas anteriores, la distribución horizontal, liderada por los diferentes grupos existentes, deberá incrementar su presencia y cuota de mercado en el comercio on-line, bajo estrategias de omnicanalidad.

Además de estos retos, frente a las Administraciones, consideramos que existen dos grandes demandas para este ejercicio 2017: Por un lado, el comercio Electro, al igual que el resto de los subsectores comerciales, no es ajeno a las estructuras urbanas de los municipios. En este sentido, una adecuada política comercial en el territorio es fundamental para un desarrollo armónico del comercio, manteniendo un equilibrio adecuado entre los distintos formatos comerciales.

En consecuencia, bajo un principio de libre establecimiento y en un entorno de economía de mercado, sí es fundamental, al igual que ocurre en otros países de nuestro entorno, que en el Planeamiento territorial se recojan de forma adecuada los usos de los distintos suelos, evitando proyecto comerciales (o de otra índole) de un tamaño no adecuado en los distintos territorios, puesto que proyectos sobredimensionados tienen consecuencias socioeconómicas muy negativas con un impacto supramunicipal, como se ha podido comprobar e n muchos proyectos a nivel nacional en los últimos años.

Además de la dimensión, también consideramos importante que los proyectos comerciales se hagan en zonas urbanas consolidadas, pues de ese modo su impacto positivo es mayor, siempre y cuando la dimensión sea la adecuada.

Por último, en el actual momento de transición en el que se encuentra el sector, serían muy bien recibidos estímulos para el consumo que ayudasen en las empresas del sector en este proceso. De hecho, actuaciones de éxito como los planes PIVE en el sector del automóvil en los últimos años han dado resultados muy positivo y ayudado a la adaptación al nuevo mercado de este sector. En el caso del sector Electro, ocurre algo similar. El momento actual es clave, no sólo para el futuro de muchas pymes, sino que también para muchos grupos de compra establecidos en el territorio.

Por ello, la puesta en marcha de Planes Renove de Electrodomésticos, de ámbito nacional y/o regional, sería de gran ayuda para el sector, favoreciendo la transición actual del sector hacia un nuevo escenario donde los grupos/cadenas de ámbito nacional podrían salir fortalecidos y mejor posicionados en el mercado Electro nacional.

Celebrado el II sorteo cheques regalo en el marco de la campaña, "la naturaleza no necesita que le echemos ningún cable"

FAEL ha sorteado 60 cheques regalo entre ciudadanos, y premios económicos directos entre Comercios y Centros Educativos adheridos a la Campaña, que más han contribuido en el reciclaje de PAE (pequeños aparatos electrónicos).

a La Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL), en el marco de la Campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable", ha sorteado un total de 60 cheques regalo de hasta 150 euros, premiando a ciudadanos que, en el periodo del 17 de octubre al 17 de diciembre, contribuyeron al correcto reciclaje de pequeños aparatos electrónicos. PAE acudiendo su tienda

electrónicos, PAE, acudiendo su tienda FAEL más cercana que dispusiera de "contenedor naranja", y depositando en estos los PAE. Igualmente se han concedido tres premios económicos directos para los Comercios Adheridos, y otros tres premios económicos para los Centros Educativos, que como colaboradores de la campaña, más implicación tuvieron en el reciclaje de este tipo de residuos.

El sorteo se celebró ante Notario, el pasado 29 de diciembre de 2016, encontrándose publicado el listado de los ganadores en la página web de FAEL, fael.es.

Los premios han recaído distribuidos a lo largo de toda Comunidad Autónoma de Andalucía, resultando premiados al menos un ciudadano de cada una de las provincias andaluzas.

PREMIOS ECONÓMICOS PARA LOS CIUDADANOS (HASTA 150€)

Desde FAEL se han sorteado 60 cheques regalo por valor de 50 euros, entre todos los clientes que han depositado algún residuo de PAE (pequeño aparato electrónico) en el contenedor naranja de la campaña

DESDE FAEL SE
HAN SORTEADO
60 CHEQUES
REGALO POR
VALOR DE 50
EUROS, ENTRE
TODOS LOS
CLIENTES
QUE HAN
DEPOSITADO
ALGÚN
RESIDUO DE
PAE

"La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable".

El hecho de que el importe de esos cheques regalo se viera incrementado a 150 euros, ha dependido de que se cumpliera la condición de que el premiado hubiese realizado en el comercio alguna compra, además de haber depositado el PAE. En tal sentido se

sorteaban 20 cheques regalo adicionales: 10 cheques por valor de 50 euros, entre los premiados que hubieran realizado una compra por valor igual o superior a 30 euros; y 10 cheques por valor de 100 euros: entre los premiados que hubieran realizado una compra por valor igual o superior a 60 euros.

En concreto, los premios que se han repartido han sido: 53 cheques regalo por valor de 50 euros, 2 cheques regalo por valor de 100 euros y 5 cheques regalo por valor de 150 euros. Estos cheques regalos serán consumidos directamente por el cliente en el establecimiento donde hubiera depositado el PAE. El plazo para ello, se extenderá desde el 23 de enero al 28 de febrero de 2017.

PREMIOS ECONÓMICOS PARA LAS TIENDAS FAEL IMPLICADAS (HASTA 500 €)

Por otro lado, también se han sorteado 3 premios económicos entre los establecimientos participantes en la Campaña, es decir, entre aquellos que teniendo contenedor en su establecimiento, contribuyeron en mayor medida a fomentar el reciclaje de los PAE. En este sentido las



tiendas FAEL premiadas han sido: Ceterlan de Sevilla, Electro Paco Ruiz de Jaén y Electrodomésticos Núñez de Sanlúcar de Barrameda (Cádiz).

PREMIOS ECONÓMICOS PARA LOS CENTROS EDUCATIVOS (HASTA 500€)

Por último, se han sorteado 3 cheques por valor de 500 euros entre los Centros Educativos adheridos a la Campaña, que han conseguido inscribir en el sorteo a más de 20 personas. En tal caso se ha premiado la implicación de las escuelas andaluzas en la difusión de la Campaña entre los alumnos y sus familiares. Los Centros Educativos premiados han sido: la escuela oficial de idiomas Xauen de Jaén, le IES de Arroyo de la Miel (Málaga) y el IES Rafael Alberti de Cádiz.

CAMPAÑA "LA NATURALEZA NO NE-CESITA QUE LE ECHEMOS NINGÚN CABLE"

La iniciativa ha tenido lugar en el marco de la Campaña de Información y Sensibilización para la gestión responsable de los RAEE en Andalucía: "La naturaleza no necesita que le eches ningún cable", la cual LA CAMPAÑA, HA
TENIDO COMO
PRINCIPAL OBJETIVO
INCREMENTAR
LA CUOTA DE
RECOGIDA DE
PEQUEÑOS APARATOS
ELÉCTRICOS Y
ELECTRÓNICOS

se suscribió en virtud del convenio que FAEL tiene suscrito con los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor ECOLEC, European Recycling Platform-ERP, ECOASIMELEC (Recyclia), y la planta de tratamiento de residuos Recilec, para impulsar la correcta recogida y reciclado de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE). La Campaña, que se puso en marcha en septiembre de 2015 y finalizó el pasado 31 de diciembre de 2016, ha tenido como principal objetivo incrementar la cuota de recogida de pequeños aparatos eléctricos y electrónicos en la Comunidad de Andalucía.

Spot Balance de la Campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable"



I pasado 31 de diciembre finalizó la Campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable", orientada a fomentar el reciclaje de los pequeños aparatos electrónicos (PAE). En este sentido, desde FAEL se ha hecho balance de los principales hitos de la misma con un divertido y animado vídeo disponible en la página web de la Federación, www.fael.es.

Dicha Campaña se desarrolla en el marco del convenio de colaboración suscrito entre la Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL) con los sistemas colectivos de responsabilidad ampliada ECOLEC, European Recycling Platform-ERP y ECOA-SIMELEC, y la planta de tratamiento de residuos RECILEC para impulsar y fomentar entre los comercios asociados la correcta gestión de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.

La Campaña, la cual se inició en mayo de 2015, ha tenido impactos muy positivos, pues se han visitado un total de 210 municipios y se han realizado 230 stands informativos a lo largo de toda Andalucía. Asimismo, se ha alcanzado la cifra de 450 municipios con contenedor de PAE, distribuidos por todo el territorio andaluz, siendo la población alcanzada de 6,5 millones de habitantes.

Por otro lado, también se han llevado a cabo jornadas informativas en 35 centros

educativos del territorio andaluz. A su vez, con motivo de la Campaña se han repartido un total de 360 cheques regalo entre la ciudadanía que ha contribuido al reciclaje de este tipo de residuos durante este periodo.

El uso de las nuevas tecnologías también ha estado presente durante la Campaña para una mayor concienciación ciudadana, a través de la aplicación móvil "Recicla PAE" y la web www.electroimplicate.es Así mismo se han utilizado diferentes formatos para la difusión de la Campaña, mediante un spot en televisión, cuñas de radio o reparto de material promocional como folletos, cartelería o bolsas de rafia.

LA CAMPAÑA, LA
CUAL SE INICIÓ EN
MAYO DE 2015, HA
TENIDO IMPACTOS
MUY POSITIVOS,
PUES SE HAN
VISITADO UN TOTAL
DE 210 MUNICIPIOS Y
SE HAN REALIZADO
230 STANDS
INFORMATIVOS A
LO LARGO DE TODA
ANDALUCÍA.

Mediante esta iniciativa, se ha perseguido incrementar la recogida de residuos de pequeño aparato electrónico en Andalucía y, aunque aún está pendiente por confirmar los datos de recogida de los últimos meses, se estima haber retirado, más de 5.000 toneladas de RAEE a lo largo de 2016, de las cuales, alrededor de 65 toneladas se corresponden con residuos PAE.



FAEL promueve diferentes Campañas de Promoción para incentivar las ventas entre sus asociados

a Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL), como representante de los intereses del sector electro en Andalucía, viene promoviendo desde hace tiempo diferentes campañas destinadas a poner en valor y fomentar las ventas de las pymes del sector electro andaluzas.

A través de dichas Campañas, desde FAEL se persigue defender que comprando en las Pymes de electrodomésticos de proximidad, #tiendasFAEL, ayudamos al desarrollo local, así como a la mejora y mantenimiento de empleo en nuestras ciudades, contribuyendo así a la generación de riqueza y dinamismo de las ciudades andaluzas.

En esta línea, las Campañas que se han promovido desde FAEL en los últimos meses han coincidido con los siguientes periodos: Halloween, Black-Friday, Navidad y Reyes.



Carlos Bejarano, Secretario General de FAEL, defiende la compra en las pymes de electrodomésticos más próximas como motor de la economía de muchos municipios andaluces en materia de PIB y empleo.



Las Pymes del sector Electro Andaluz han facturado alrededor de 300 millones de euros en 2016

El consumo no termina de repuntar y es aún un 30% inferior que en 2007

EL BLACK-FRIDAY LANZÓ LA CAMPA-ÑA NAVIDEÑA Y HA AYUDADO A ME-JORAR LOS RESULTADOS DEL AÑO

Según un estudio realizado por la Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL), el sector electro ha facturado alrededor de 600 millones de euros en Andalucía en 2016, y la distribución horizontal, la cual supone aproximadamente el 50% del sector, ha cerrado el año con una facturación algo superior a los 300 millones de euros.

Pese a que el segundo semestre de 2015 finalizó con una moderada confianza de recuperación del sector, en el año 2016 se han visto reducidas las expectativas por varios motivos, tales como la bajada de unos 15 puntos del Índice de Confianza del Consumidor o el plano de incertidumbre política.

No obstante, hay que resaltar que el Black-Friday ha supuesto cierto balón de oxígeno para la distribución del sector HAY QUE
RESALTAR QUE
EL BLACKFRIDAY HA
SUPUESTO
CIERTO BALÓN
DE OXÍGENO
PARA LA
DISTRIBUCIÓN
DEL SECTOR
ELECTRO

electro, ya que alrededor de un 62% de los comercios de electrodomésticos encuestados afirmó que las ventas se vieron incrementadas durante este periodo, dando paso así a una campaña de Navidad con optimismo moderado sobre el consumo.

Ante esta circunstancia, Carlos Bejarano, Secretario General de FAEL, sostiene que el sector aún se encuentra en niveles de facturación muy inferiores a los de 2007, en torno al 30%, fecha por la cual el sector tenía una facturación superior a los 900 millones de euros.

En base a todo lo anterior, desde FAEL se reclama una vez más la puesta en marcha, con carácter urgente, de un Plan Renove de electrodomésticos u otra iniciativa similar, ya que sería una importante vía para fomentar el consumo en el sector.



Descubre las ventajas de comprar en las tiendas de la Federación Andaluza de Electrodomésticos (Fael)

Tiendas Fael, Tiendas de Aquí

- Tiendas asociadas a FAEL, desarrollo local. Compra en las pymes de electrodomésticos de tu ciudad y contribuye a la mejora y mantenimiento de empleo en tu ciudad.
- Tiendas asociadas a FAEL, comercio de calidad. Tu comercio de electrodomésticos de siempre te ofrece el mejor servicio: cercanía, seguridad, confianza, calidad.
- Tiendas asociadas a FAEL, beneficios para tu ciudad. Comprando en las tiendas FAEL, mantienes vivo el comercio local, generando riqueza y dinamismo en tu ciudad.

Disponible en IOS y Android

DESCÁRGATE NUESTRA APP

Disponible en el App Store



Tiendas Fael

Generan Empleo y Riqueza en tu Ciudad



Adherirse a FAEL/AAEL puede suponer para su empresa disfrutar de una serie de ventajas pueden mejorar su situación en el sector y formar parte de una organización que cuenta con más de 2.000 comercios de Andalucía asociados a nuestra organización:

- Pertenecer a una organización de comerciantes de electrodomésticos que defienda sus intereses ante la Administración Pública.
- ✔ Participar en el fomento y desarrollo de nuevas tecnologías.
- Asistencia a cursos de formación relacionados con la gestión comercial y las novedades del sector de los electrodomésticos.

- Crear y desarrollar un posicionamiento competitivo.
- Recibir formación y asesoramiento jurídico, al facilitar el contacto con una compañía de sequros.
- ✓ Intermediación con los Sistemas Colectivos de Responsabilidad ampliada del productor (Scrap).
- Convenios con distintas empresas de servicios para ofrecer a los asociados soluciones óptimas en el mercado según sus necesidades.

MILAR NUESTRO ÉXITO, TU ÉXITO

Actualiza tu negocio con las últimas novedades en tecnología para el hogar.

Cuenta con el mejor desarrollo de marketing y todas las herramientas para orientar tu empresa a la venta.

Ofrece el mejor servicio a tu cliente.

Si estos son tus objetivos, tu negocio es MILAR.

Un equipo de profesionales a tu servicio.

Más información en: marketing@milar.es 957 343 042

SÍGUENOS EN: Milar Codeco









DECORactiva





Grupo empresarial TOPdigital: ACTIVA LUCAS S.L.

Central Málaga: Pol. Ind. Trévenez C/ Escritora Gertrudis Gómez de Avellaneda, 28 - 29196 - Málaga info@activalucas.com - Tel. 952 173 712 Central Sevilla: Pol. Ind. La Isla C/ Torre de los Herberos 1. A-B -41703 - Dos Hermanas - Sevilla info@tophogar.es - Tel. 671 634 363

Nuestras más de 200 tiendas Asociadas nos avalan!!!

Central

Crta. La Esclusa s/n Poligono Industrial ZAL - Nave 5 41011 Sevilla

Telf.: 955 999 845 Fax: 955 998 327

Especialistas en Electrodomésticos

tionel-sur

Delegación

Andalucía Oriental Polígono Industrial Juncaril C/ Almuñecar parcela 364 18220 Albolote (Granada) Telf.: 958 490 290

Fax: 958 465 200

Unete al equipo lider!!!



Faelito anima a todos los ciudadanos andaluces a reciclar los pequeños aparatos electrónicos

a mascota de FAEL, Faelito, se convierte en el protagonista de una animada cartelería para incentivar a todos los andaluces a reciclar los pequeños aparatos electrónicos (PAE) sin vida útil que tienen acumulados en casa.

Se estima que el 80% de los hogares andaluces cuentan con algún pequeño aparato electrónico que ya no funciona y que sólo sirven para ocupar espacio en la vivienda convirtiéndose así en un residuo del que deshacerse.

Con esta iniciativa, se persigue sensibilizar al ciudadano en la ayuda a la conservación del medio ambiente.



Fael interviene en el 13° Congreso Nacional del Medio Ambiente 2016, CONAMA



Dado que la legislación medioambiental está siendo cada vez más exigente en el tratamiento de RAEE, este proyecto piloto se establece, en el marco de la campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable", con el objetivo de dar una mayor eficacia y eficiencia al servicio de gestión de RAEE ofrecido a través del Convenio de Colaboración entre FAEL-AAEL, los sistemas colectivos de responsabilidad ampliada del productor ECOLEC, ERP y RECYCLIA y la planta de tratamiento de RECILEC.

Este proyecto piloto ha ido dirigido tanto a distribuidores, como transportistas e instaladores. Se trata de

un mecanismo interno de autocontrol tutelado por FAEL-AAEL y el resto de firmantes del convenio. En total, han participado 120 empresas, de entre todas las participantes en esta campaña de comunicación.

El proyecto ha consistido en la implementación de un "label" que reconociera la correcta gestión de RAEE acorde con el Convenio de Colaboración de los comercios participantes, y ha comprendido las siguientes acciones: elaboración de un manual de gestión y procedimiento de las empresas participantes en el convenio; diseño de metodología de auditoría, en coordinación con la entidad de certificación independiente; y emisión de certificado y "label" por parte de la entidad de certificación.

FAEL aumenta la cartera de servicios

para sus asociados mediante la firma de nuevos Convenios de Colaboración.



La Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL) firmó el pasado mes de octubre un Convenio de Colaboración con la empresa PREVING CONSULTORES S.L.U., dedicada a la prestación de servicios en materia de Prevención de Riesgos Laborales, y con la empresa TOTAL DAT S.L., con el objetivo de ofrecer a los asociados de FAEL, soluciones ventajosas en materia de Protección de Datos.

Con la firma de estos convenios desde FAEL se persigue ofrecer a sus asociados servicios en matera de PRL y protección de datos en unas condiciones más favorables de las que pueden encontrar actualmente en el mercado.

En las imágenes podemos ver el momen-

to de la firma de los citados convenios entre Carlos J. Bejarano, Secretario General de FAEL y Mario Jiménez Ojeda como representante del Grupo Preving y de la empresa TOTAL DAT, Consultoría y Auditoría de la Ley de Protección de Datos.

Para mayor información sobre los beneficios de este convenio, pueden

contactar con el Dpto. técnico de FAEL, a través del siguiente email: fael@fael.es ó del teléfono: 954 31 31 86.

CON LA FIRMA DE
ESTOS CONVENIOS
DESDE FAEL SE
PERSIGUE OFRECER
A SUS ASOCIADOS
SERVICIOS EN
MATERA DE PRL Y
PROTECCIÓN DE
DATOS

Concluye con éxito el proyecto piloto

de implementación de "LABEL" llevado a cabo por FAEL



Dado que la legislación medioambiental está siendo cada vez más exigente en el tratamiento de RAEE, este proyecto piloto se establece, en el marco de la campaña "La naturaleza no necesita que le echemos ningún cable", con el objetivo de dar una mayor eficacia y eficiencia al servicio de gestión de RAEE ofrecido a través del Convenio de Colaboración entre FAEL-AAEL, los sistemas colectivos de responsabilidad ampliada del productor ECOLEC, ERP y RECYCLIA y la planta de tratamiento de RECILEC.

Este proyecto piloto ha ido dirigido tanto a distribuidores, como transportistas e instaladores. Se trata de un mecanismo interno de autocontrol tutelado por FAEL-AAEL y el resto de firmantes del convenio. En total, han participado 120 empresas, de entre todas las participantes en esta campaña de comunicación.

El proyecto ha consistido en la implementación de un "label" que reconociera la correcta gestión de RAEE acorde #TIENDASFAEL,
AYUDAMOS AL
DESARROLLO
LOCAL, ASÍ COMO
A LA MEJORA Y
MANTENIMIENTO
DE EMPLEO EN
NUESTRAS CIUDADES

con el Convenio de Colaboración de los comercios participantes, y ha comprendido las siguientes acciones: elaboración de un manual de gestión y procedimiento de las empresas participantes en el convenio; diseño de metodología de auditoría, en coordinación con la entidad de certificación independiente; y emisión de certificado y "label" por parte de la entidad de certificación.









VENTAJAS CAIXABANK CONSUMER FINANCE



Operativa sencilla. Además, para los 14 millones de clientes de CaixaBank operativa sin documentación.



Crédito permanente en tu establecimiento: tus clientes podrán contar con una LÍNEA DE CRÉDITO para realizar compras recurrentes en tu establecimiento.



Motiva a tus vendedores: a través de un plan de incentivo anual, tu equipo comercial podrá convertir sus ventas financiadas en atractivos regalos.



Proceso sin papeles: Gracias a la FIRMA DIGITAL tendrás una operativa más ágil.



Una cuota mensual. Sin sorpresas. Con CUOTA FIJA tu cliente podrá comprar más de un producto o uno de gama más alta, pagando siempre la misma cuota.

Fael en los medios



Los pulpileños reciclan pequeños aparatos electrodomésticos gracias a la campaña de FAEL

O INFO https://goo.gl/61lxWn



02/10/2016 (SONITRÓN)

FAEL supera las 2.000 tiendas adheridas

♦ INFO https://goo.gl/ozTD0w







03/10/2016 (MARRÓN Y BLANCO)

FAEL supera la cifra de 2.000 puntos de venta adheridos

O INFO

https://goo.gl/3j8sFe

17/10/2016 (ELECTROIMAGEN)

FAEL sorteará 60 cheques regalo entre los andaluces que contribuyan al correcto reciclaje de PAE

O INFO

https://goo.gl/x8ARpl

18/10/2016 (MARRÓN Y BLANCO)

FAEL sortea 60 cheques regalo entre los andaluces que contribuyan al reciclaje de pequeños aparatos electrónicos

O INFO

https://goo.gl/Ohv5tX





16/10/2016 (SONITRÓN)

El reciclaje tiene premio en Andalucía

O INFO

https://goo.gl/Jg9GD2



24/10/2016 (SONITRÓN)

Campaña de Halloween para las tiendas de electrodomésticos andaluzas

O INFO

https://goo.gl/Hlp3E8



27/10/2016 (MARRÓN Y BLANCO)

FAEL impulsa una campaña para promover las ventas en Halloween O INFO

https://goo.gl/FudlCg



24/10/2016 (ELECTROIMAGEN))

Fael promueve una nueva campaña con motivo del próximo Halloween

O INFO

https://goo.gl/r1rbv0



18/10/2016

FAEL premiará a los ciudadanos, comercios y escuelas más implicados en el reciclaje de PAE

• INFO

https://goo.gl/Lqg5bW



19/11/2016

El día 23 llega a Vera la campaña de reciclaje de electrodomésticos

O INFO

https://goo.gl/MXPtx5



05/12/2016

Las pymes andaluzas de la distribución electro facturarán 300 millones en 2016

O INFO

https://goo.gl/mjO6s4



18/07/16 (ECOINDUS)

FAEL registra 2.892 toneladas de RAEE durante el primer semestre de este año

O INFO

http://goo.gl/wa5z3p



12/12/2016

Las pymes del sector electro andaluz facturarán 300 millones de euros en 2016

O INFO

https://goo.gl/mvyeuc



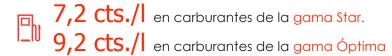
CONSIGUE HASTA 9,2 cts./l

de descuento en carburante CON LA TARJETA STAR DIRECT DE CEPSA



Solicita la tarjeta profesional Star Direct de Cepsa y consigue descuentos exclusivos repostando en las estaciones de Servicio Cepsa.







Y además esta tarjeta:

- es gratuita.
- no necesita Aval Bancario
- es compatible con otros descuentos
- permite desgravar el IVA



Teléfono: 954 31 31 86

Correo electrónico: fael@fael.es

SOLICITAR LAS TARJETAS ES MUY SENCILLO



1. Rellena e imprime el contrato. http://fael.es/wp-content/uploads/2017/02/Ficha-solicitud-AAEL.pdf

Es imprescindible que rellenes todos los datos. Te aclaramos posibles dudas de las más importantes:

- Si eres autónomo, el nombre de la empresa serán tus datos personales.
- El nombre de la persona responsable puede ser el tuyo propio.
- Como nombre comercial para la tarjeta, puedes poner tu nombre y apellidos o bien el de tu empresa.
- Necesitamos que nos facilites un número de cuenta bancaria. Esta cuenta solo se utilizará para abonar los céntimos de descuento acumulados, en ningún caso se emitirán cargos en ella.
- Debes definir el número de tarjetas asociadas a la cuenta. Se vinculan a matrículas de vehículos y podrás incluir todas las tarjetas que necesites



2. Firma el contrato Star escanéalo y envíalo por email a fael@fael



3. En un plazo aproximado de diez días recibirás en el domicilio indicado las tarjetas que hayas solicitado.









SERVICIO DE CONSULTORÍA Y ADECUACIÓN DE LA L.O.P.D. Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO

954 31 31 86 EMAIL: FAEL@FAEL.ES

Confie su proceso de Adecuación a la LOPD a una empresa especializada. Con Total dat recibirá un trato personalizado y disfrutará de la cobertura y garantías de nuestro servicio durante dos años.





Para más información contactar con fael@fael.es o en el tlf. 954 313 186

AGENTE ASOCIADO A
UniEléctrica®



Solución GESTOOL[™], software de gestión que engloba ciclo completo de compras, producción, ventas, tickets, expedientes, control de almacenes en un sólo producto, versátil, potente y de sencillo manejo.

Más información: fael@fael.es

954 313 186









SERVICIO INTEGRAL DE GESTIÓN DE RESIDUOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

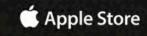
RECILEC, COMPROMETIDOS CON LA SOSTENIBILIDAD"







La app que tu empresa necesita





Contacta con nosotros fael@fael.es 954 313 186

Pide más información aquí: fael@fael.es

Pon aquí tu publicidad (proveedores/cadenas)



Pon aquí tu publicidad (proveedores/cadenas)

Pon aquí tu publicidad (proveedores/ cadenas) Pon aquí tu publicidad (proveedores/ cadenas)

SÍGUENOS 9 @FAELinforma

f Faelin faelG+ fael

STAFF | actualidadFael

Dirección: FAEL Contenidos: FAEL



