



FAEL visita más de 450 **ECOtiendasFAEL** en el marco de la campaña **Dona Vida Al Planeta** PAG. 6

FAEL firma un convenio de colaboración con Banco Sabadell PAG. 9

FAEL finaliza con las actuaciones de la Campaña **ECOsnergias** PAG. 11



**UN DISEÑO BRILLANTE COMO
EL SABOR DEL *MEJOR CAPPUCINO***

UN BOTÓN PARA HACERLO POSIBLE



Power Matic-ccino 8000 Touch Serie Bianca

cecotec

NUNCA HABÍA SIDO TAN SENCILLO TENER UN PRODUCTO TOP EN TU LINEAL.

Contacta con el departamento comercial escribiendo a comercial@cecotec.es o llamando al 96 320 19 17 Ext. 306

PORTADA

FAEL visita más de 450
ECOTiendasFAEL en el marco
de la campaña
DonaVidaAlPlaneta **PAG. 6**



FAEL visita un convenio de colaboración con
Banco Sabadell **PAG. 9**

PAG. 9

EN PORTADA

FAEL finaliza con las actuaciones de la Campaña
ECOsnergias **PAG. 11**



DESTACADOS

PAG. 14

FAEL convoca la III Edición de los Premios RAEEimplícate **PAG. 14**

Canon Digital, ¿una nueva traba burocrática para el sector? **PAG. 25**

FERSAY: ¿Qué modelo de negocio necesito ahora?

PAG. 16

ARTÍCULOS

CECOTEC: la última tecnología para mejorar la vida en el
hogar **PAG. 18**

Seguro de accidente convenio, el gran olvidado **PAG. 21**

RECILEC: "Viviremos en los próximos años la transición
definitiva hacia una economía circular en nuestro país"
PAG. 25

MEDIO AMBIENTE Y RAEE

PAG. 28



FAEL gestiona más de 4.700 millones
de toneladas de RAEE en lo que va de
año **PAG. 28**



NOTICIAS BREVES

PAG. 30

FAEL EN LOS MEDIOS

PAG. 38



Carlos J. Bejarano González
Secretario General de FAEL



¿QUÉ NECESITAN LAS EMPRESAS DEL SECTOR ELECTRO PARA SER COMPETITIVAS EN EL FUTURO?

En esta reflexión trataré de ser lo más objetivo posible y requerirá no sólo este artículo de opinión, sino que habrá de ser complementado con más argumentaciones próximamente.

Simplificando al máximo la problemática, habría que diferenciar dos tipos de actuaciones. Por un lado, las de orden interno, las cuales requieren de la autocrítica constructiva y visión de futuro de todos los que conformamos el sector (asociaciones, empresas, directivos, etc.), aunque me centraré en ellas en otra ocasión. Por otro lado, aquellos factores del entorno que en el momento actual no permiten a las pymes del sector competir en igualdad. En este sentido, nos referimos a factores socioeconómicos, medioambientales, políticos, normativos y tecnológicos que condicionan el entorno empresarial, centrándose el presente texto en 3 aspectos que, a mi entender, son destacables:

1) Ordenación del Territorio que genera desequilibrios socioeconómicos.

El pasado 20 de junio, participé en Bruselas, en representación de la CEC (Confederación Española de Comercio), en la sede del Comité Económico y Social, en una reunión con organizaciones de 12 países de la UE y, teniendo como objetivo, desarrollar los trabajos necesarios para en un futuro próximo contar con un Libro Blanco Europeo del sector Comercio.

Uno de los temas que fue considerado estratégico

para la viabilidad futura del comercio local en las ciudades europeas fue "la mejora en la definición de los usos del suelo y su dimensionamiento" en los desarrollos de los PGOU.

Actualmente, especialmente en los países mediterráneos, nos encontramos con numerosas situaciones donde la definición de los usos es muy laxa lo que, en la práctica ha generado implantaciones de grandes equipamientos de un tamaño excesivo, con ubicaciones periféricas que en muchos casos perjudican notablemente, en el medio y largo plazo, un desarrollo equilibrado y sostenible en el territorio, existiendo importantes "fugas" de valor añadido y pérdida de poder de decisión en los actores socioeconómicos en el ámbito local (p. ej. Grandes equipamientos comerciales con 100.000-200.000 m² de superficie de venta, en zonas periféricas de ciudades, generando importantes desequilibrios socioeconómicos en el territorio y perjudicando las áreas de comercio denso ubicadas en las ciudades y, en consecuencia, deteriorando el modelo de ciudad y la sostenibilidad).

Por tanto, una primera demanda es hacia los poderes públicos competentes en la materia pues sin una gobernanza adecuada en los territorios, tampoco será factible un modelo comercial que potencie las pymes de comercio locales como "motores" de desarrollo socioeconómico, generando empleo y riqueza en el territorio.

2) Dumping Fiscal.

En el contexto actual del mercado Electro y Hogar, nos encontramos con diferentes actores y canales compitiendo entre sí. No obstante, con frecuencia el marco impositivo que afecta a las distintas empresas competidoras es muy desigual. Por ejemplo, si comparamos la fiscalidad que se aplica a las transacciones en distintas plataformas de e-commerce, en función de dónde tributen, hacen que dentro de este mercado cada vez más global se generen importantes "desventajas competitivas" motivadas por lo que podríamos denominar "Dumping Fiscal". Ante ello, se hace preciso generar mayores controles por parte de las Administraciones y tener en consideración la realidad de los mercados actuales a la hora de diseñar los modelos impositivos en los distintos territorios.



**En los últimos diez años han cerrado más del 15% de los
establecimientos del sector Electro Horizontal
FAEL activará próximamente un servicio básico de orientación a las
pymes de comercio Electro y Hogar en Andalucía**

3) Dumping en otras normativas (medioambiental, laboral, etc.).

Cada vez son más los requisitos y garantías a los que han de someterse las empresas del sector Electro (gestión de RAEE, control de gases fluorados, canon digital, etc.). Al igual que se ha comentado en el apartado anterior, el no cumplimiento de la normativa, aunque sea de otra índole distinta a la fiscal, también genera importantes desequilibrios de competencia en el mercado. Asimismo, las diferencias en la normativa laboral aplicable a las empresas (p. ej. Coste laboral de apertura en un día festivo para una gran empresa con convenio propio y para una pyme sujeta al convenio colectivo) también generan desventajas competitivas importantes. Todo ello, requiere un mayor control y garantía jurídica para evitar una competencia desleal en el mercado.

4) Supervivencia y desarrollo futuro de la distribución horizontal Electro en España

Aplicando una visión simplificada, que no simple, al problema, nos centraríamos en cómo mejorar la rentabilidad y solvencia de las pymes del sector Electro, teniendo en cuenta el actual mercado donde la competencia es cada vez mayor y los márgenes comerciales cada vez son más reducidos, entre muchos otros factores.

En este escenario, y continuando en el esquema simplificado, se puede optar por competir en precio y/o en servicio de mayor o menor añadido. Para ello, se sugiere tomar en consideración:

Público Objetivo:

a. A nivel espacial/territorial: **¿Cuál es el público objetivo de las tiendas Electro?** Generalmente, la mayoría de las tiendas encuentran a sus clientes potenciales en su área de influencia, luego la ubicación sigue siendo un factor determinante para ello. Si bien, la insuficiente digitalización de la pyme comercial de electrodomésticos y con escasos resultados, salvo excepciones, a nivel de ecommerce y promoción digital, genera un importante coste de oportunidad por no ampliar la red de clientes potenciales haciendo uso de las herramientas digitales.

b. A nivel socioeconómico: **¿Qué Mix entre precio y/o servicios se ofrece?** ¿Qué demandan los

clientes potenciales?... En muchas ocasiones, el público objetivo es, básicamente, sensible al precio. No obstante, también encontramos otros segmentos de mercado más sensible a una mayor calidad y/o gama de servicios. Por tanto, grosso modo, en el mercado actual, habría dos alternativas:

i. Hacer un gran volumen (estrategia basada en precio y rotación).

ii. Dirigirse a un público objetivo de mayor valor añadido (implica un mayor margen, vía estrategia de diferenciación).

Para las tiendas electro quedarían tres opciones:

- 1. Ampliar los clientes potenciales en base a una estrategia de precio.** Para ello, se requiere "tamaño" y volumen de facturación. En este sentido, son muy pocos los que lo pueden conseguir por sus propios medios. Por tanto, la recomendación sería realizar alianzas con otras empresas del sector o adherirse a algún grupo de compra. Igualmente, se han de seguir produciendo fusiones entre grupos de compra y plataformas para seguir creciendo en volumen y poder ser más competitivos en el sector.
- 2. Explotar adecuadamente un nicho de mercado con mayor valor añadido en base a una estrategia de diferenciación de servicios.** En este caso, si bien la

estrategia es diferente al caso anterior, igualmente se requerirá o bien un mayor tamaño empresarial y capacidad de gestión o bien alianzas adecuadas que permitan ampliar la calidad de servicios y el valor añadido ofrecido a los clientes.

- 3. Opción mixta.** Finalmente, nos encontraremos situaciones intermedias entre los casos 1 y 2, dependiendo de los distintos modelos de negocios existentes en el mercado y la diversidad de las múltiples empresas del sector.

En base a todo ello y teniendo en cuenta que en los últimos diez años han cerrado más del 15% de los establecimientos del sector Electro Horizontal en España, urge el adoptar medidas como las mencionadas anteriormente. Si bien ya se han producido muchos cambios entre las empresas del sector, aún no es suficiente. Además, sería deseable una mayor celeridad en los procesos al objeto de que la distribución horizontal mantenga los mayores niveles posibles de cuota de mercado.

En este sentido, desde FAEL se **activará próximamente un servicio básico personalizado de orientación para aquellos comercios del sector de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar** que así lo soliciten, al objeto de poder ayudar a las tiendas del sector en su viabilidad futura como negocio. Más información próximamente en: www.fael.es



FAEL visita más de 450 ECOTiendasFAEL en el marco de la campaña **Dona Vida Al Planeta**

La iniciativa ha visitado más de 400 establecimientos en toda Andalucía y 120 municipios andaluces entre los meses de mayo y junio de 2018 con el objetivo de sensibilizar en la protección del medio ambiente a través del reciclaje de residuos de aparatos electrónicos y eléctricos.

El pasado 5 de junio tuvo lugar en Sevilla la **clausura de la campaña 'Dona vida al Planeta'** coincidiendo con el Día Mundial del Medio Ambiente. Esta iniciativa promovida por **RAEE Andalucía** ha contado con la colaboración de la **Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía**, la **Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP)** y con el apoyo de los **Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP)** que operan en la región y que son **Ambilamp, Ecoasimelec, Ecofimática, Ecolec, Ecolum, Eco-Rae's, Ecotic y ERP España**. El objetivo principal de la campaña ha sido **concienciar sobre el reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE)** así como de contribuir a la conservación del medio ambiente a través del reciclaje de dichos aparatos en desuso en todo el territorio andaluz y la misma se ha extendido desde el pasado 7 de mayo hasta el 5 de junio del presente año.



Comercios visitados durante la campaña #DonaVidaAlPlaneta

Por su parte, FAEL ha colaborado en esta campaña llevando a cabo una **acción de información entre comercios minoristas distribuidos por la región en la que han informado sobre la iniciativa y en los que también se ha podido hacer entrega de los aparatos eléctricos o electrónicos en desuso**. El secretario general de FAEL, Carlos Bejarano, comentó en un punto informativo durante la jornada que durante la campaña 'Dona vida al planeta' en toda Andalucía **han colaborado más de 1.200 ECOTiendasFAEL** como puntos de reciclaje de RAEE a disposición del ciudadano y se han visitado más de 450 establecimientos distribuidos en 120 municipios de Andalucía.

Durante todo este tiempo los ciudadanos que hayan depositado PAE (Pequeños Aparatos Electrónicos) en alguna de estas

tiendas adheridas a FAEL durante el periodo del transcurso de la campaña han podido participar en el sorteo de 50 cheques-regalo por valor de 100 euros, que serán canjeables en la propia tienda donde haya participado. Además, se sorteará entre todos los que hayan contribuido en el reciclaje un fin de semana en un entorno natural con dos noches de alojamiento gratis.

La campaña 'Dona vida al Planeta', que recorrió durante los meses de mayo y junio toda Andalucía con el objetivo de fomentar y concienciar sobre el reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE), **ha recogido un total de 12 toneladas de residuos**.

Desde FAEL animamos a seguir colaborando con el medio ambiente a través de una adecuada gestión de los RAEE, y ahora y siempre #DonaVidaalPlaneta.



Contenedor para el Pequeño Aparato Electrodomésticos (PAE)



Representantes de las 7 organizaciones participantes en la campaña en el acto de cierre.

Los participantes en esta campaña han podido participar en el sorteo de 50 cheques-regalo por valor de 100€ que serán canjeables en las #ECOtendasFAEL

Para participar, el ciudadano siguió los siguientes pasos:

- 1 Visitar una #tiendaFAEL** con contenedor de PAE u otro de los puntos previstos en la campaña **#DonaVidaAlPlaneta** repartidos por toda Andalucía.
- 2 Hacerse una foto depositando un RAEE** en el contenedor ad hoc (o también participando en el concurso de preguntas y respuestas o apoyando la campaña en el punto informativo).
- 3 Compartir la foto** a través de las redes sociales (Twitter, Instagram y Facebook).



Cartel de la campaña #DonaVidaAlPlaneta



B Sabadell
Consumer

Financiación hasta:

24 MESES
electrodomésticos

60 MESES
reformas cocinas

Condiciones Especiales
para tu Comercio

Comunicación dirigida al punto de venta.
No se permite la entrega a clientes finales.

Oferta financiera ofrecida por Sabadell Consumer Finance S.A.U y sujeta a su aprobación.
Para más información: SabadellConsumerSoporteComercial@bancsabadell.com

FAEL firma un convenio de colaboración con Banco Sabadell



Manuel Bejarano Osuna y Rodrigo Molina Montes

La Federación Andaluza de Electrodomésticos y otros Equipamientos del Hogar, **FAEL**, ha firmado un convenio de colaboración con el Banco Sabadell con el objetivo de **ofrecer a sus asociados una amplia gama de productos y servicios financieros adaptados a las necesidades de los mismos**. Estos beneficios también serán posibilitados a sus familiares de primer grado.

El acuerdo ha sido firmado por el presidente de la FAEL, Manuel Bejarano Osuna, y por el director regional de Banco Sabadell, Rodrigo Molina Montes.

A través de este convenio, Sabadell pondrá a disposición de los asociados de FAEL líneas de financiación subvencionadas, tanto las emitidas a nivel estatal, como las regionales o autonómicas, así como la posibilidad de acceder a Sabadell Consumer Finance EFC, S.A.U. que es la compañía especializada en financiación al consumo, ofreciendo así una herramienta de financiación para las ventas de sus asociados.

Para mayor información al respecto, los asociados pueden contactar con la oficina técnica de FAEL en el teléfono **954313156** o en el e-mail **fael@fael.es**.



Curso online: GESTIÓN VERDE en COMERCIO para la correcta Gestión de los RAEE y la Economía Circular en Empresas de Distribución de Electrodomésticos



La normativa española y europea exige a los comercios del sector Electro adaptarse y contribuir a la sostenibilidad, a través de la correcta gestión de los Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE).

CURSO Dirigido a. Personal de **Comercios y Plataformas de la Distribución Electro**, encargados en la gestión de los RAEE; Técnicos de **empresas de gestión de residuos** y **Técnicos de la Administración**, entre otros.

Fecha prevista de inicio 1ª edición: segunda quincena de octubre 2018.
Plazas Limitadas.

- ✓ **Precio: 120,00 €... (consulta precios especiales para grupos).**
- ✓ **Oferta para asociados de FAEL/AAEL, ADEN y ASDINA: 80,00 €**

Por una gestión eficiente y medioambiental

Más información: formacion@fael.es Tlno. 954 31 31 86 www.fael.es



Con la colaboración de:



Para mayor información al respecto, los asociados pueden contactar con la oficina técnica de FAEL en el teléfono **954313156** o en el e-mail **fael@fael.es**.

FAEL finaliza con las actuaciones de la Campaña #ECOsnergias

Desde FAEL, junto con RAEE Andalucía, se ha puesto en marcha la Campaña #ECOsnergias, dirigida a impulsar la sensibilización y difusión del respeto por el medioambiente en materia de RAEE, tanto entre los comercios de distribución minorista de electrodomésticos, como los ciudadanos y la sociedad en general.

Con esta iniciativa, se persigue fomentar las #ECOsnergias que existen entre el sector de la Distribución Electro y las Entidades Locales, a través de los puntos limpios municipales en funcionamiento y las tiendas de la Distribución (#ECOtendiasFAEL) como puntos de recogida de RAEE.

En el marco de esta campaña de sensibilización e información se están realizando visitas informativas, por parte de personal técnico de la campaña, a comercios del sector y a entidades locales en múltiples municipios andaluces, con el objetivo de generar sinergias entre ambos y potenciar el efecto multiplicador que tanto las entidades locales como los puntos de venta del Sector Electro pueden desarrollar en la sensibilización medioambiental en esta materia hacia el conjunto de la ciudadanía y empresas, informando sobre la necesidad de gestionar adecuadamente los RAEE.

Entre puntos limpios y tiendas FAEL, hay habilitados para la ciudadanía más de 1.500 lugares de recogida en toda Andalucía.

El Secretario General de FAEL, Carlos J. Bejarano González, destacó que "esta iniciativa contribuye a reforzar el mensaje que se quiere trasladar, tanto a los comercios como a la ciudadanía en general, en materia de correcto reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos, potenciando así una conciencia de reutilización, reciclaje y reducción del uso de recursos naturales no renovables".

La campaña concluye con un total de 32 ayuntamientos visitados y más de 500 visitas a distintos comercios por toda Andalucía.

Ayuntamientos visitados

Almería

- Albox
- Almería
- El Ejido

Granada

- Albolote
- Granada
- Loja
- Motril

Málaga

- Antequera
- Málaga
- Marbella
- Nerja
- Pizarra

Cádiz

- Cádiz
- Jérez de la Frontera
- El Puerto de Santa María
- San Fernando

Huelva

- Almonte
- Aracena
- Ayamonte
- Huelva

Sevilla

- Alcalá de Guadaíra
- Coria del Río
- Dos Hermanas
- Sevilla

Córdoba

- Cabra
- Córdoba
- Palma del Río
- Montilla

Jaén

- Andújar
- Cazorla
- Jaén







FAEL convoca la III Edición de los Premios RAEEmplícate



La Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar (FAEL), con la colaboración de RAEE Andalucía, la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio (CMAYOT), la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP), y con el apoyo de los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada (SCRAP), ECOASIMELEC, ECOLEC y ERP, ponen en marcha, por tercer año consecutivo, la **III Edición de los Premios RAEEmplícate**, con el objetivo de impulsar la correcta gestión y reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) en Andalucía y de poner en valor aquellas buenas prácticas y conductas que sean un referente para el conjunto de la sociedad.

Estos premios tienen por objeto **reconocer la contribución a la mejora de la gestión ambiental de los RAEE en la Comunidad Autónoma de Andalucía**. En este sentido, se han establecido varias modalidades de candidaturas para que organizaciones, empresas, o personas a título individual puedan optar al premio en su correspondiente categoría: **pymes del sector electro y grupos de distribución, entidades locales, instituciones y empresas de relevancia,**

centros educativos, personas destacadas y medios de comunicación.

La convocatoria para la participación en la III Edición de los Premios RAEEmplícate será **del 26 de septiembre hasta el 29 de octubre** del presente año. Por su parte, la celebración del acto de entrega de los premios se prevé en la segunda quincena de noviembre. Toda la información sobre las diferentes modalidades de esta tercera entrega de RAEEmplícate así como requisitos y forma de participación, se encuentra disponible en la página web de FAEL, www.fael.es, donde se están publicadas las bases que lo regulan.

Convenio Marco sobre RAEE en Andalucía

El Convenio Marco sobre RAEE en Andalucía es un acuerdo firmado por la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio, la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP) y los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor (Ambilamp, Ecoasimelec, Ecofímica, Ecolum, Ecolec, Ecotic, ERP y Eco-Rae's). Su objetivo, auspiciado por el Real Decreto 110/2015, es la promoción del correcto funcionamiento de la cadena de recuperación de los RAEE en

Andalucía, estableciendo líneas de trabajo entre el gobierno autonómico, las entidades locales y los SCRAP.

Se definen los aparatos eléctricos y electrónicos como aquellos que necesitan para funcionar corriente eléctrica o campos electromagnéticos, destinados a ser utilizados con una tensión nominal no superior a 1.000 vatios (en corriente alterna) y 1.500 vatios (en corriente continua), y los aparatos necesarios para generar, transmitir y medir tales corrientes y campos. En el momento en que su poseedor decide deshacerse de ellos se convierten en RAEE.

La obligación de gestionar estos residuos de un modo separado del resto de fracciones de residuos viene dada por el Real Decreto 110/2015, que marca las obligaciones y responsabilidades de todos los agentes implicados, entre los que se encuentran los proveedores de productos, comerciantes, administraciones (local, regional y nacional) y los usuarios. Además, de la correcta gestión de los RAEE se obtienen beneficios ambientales y se promueve la economía circular.

FerSay

EL ALIADO DEL PUNTO
DE VENTA QUE MÁS
TRÁFICO DE PÚBLICO TE DA

**EN FERSAY TE DAMOS
MÁS MOTIVOS
PARA AUMENTAR EL TRÁFICO
EN TU TIENDA**

Entrega en 24 horas
39 años de Experiencia
Productos de Calidad

Más de 155.000 artículos disponibles en Stock
I+D



FerSay

Accesorios, consumibles y repuestos
para electrónica y electrodomésticos
de todas las marcas.
Pequeño electrodoméstico.

Tel: 91 879 25 45 info@fersay.com

fersay.com

¿QUÉ MODELO DE NEGOCIO NECESITO AHORA?

Los mercados están en un proceso de plena transformación, no son simples cambios como algunos predicaban sino una verdadera transformación. Estamos viendo como se producen cambios que provocan nuevos movimientos en los mercados y que a su vez provocan nuevos modelos de negocio. Los cambios son más aislados y no todos provocan cambios como la transformación. Es como si todos nos hubiésemos quedado perdidos o en fuera de juego y vamos presionados hasta encontrar nuestro hueco, nuestro sitio en el nuevo mercado que se mueve continuamente.

La confirmación de que es una auténtica transformación es que ya llevamos un tiempo y esto no tiene pinta de parar, además surgen nuevos competidores que llegan de fuera de nuestro mercado natural, así que veamos la realidad y pensemos en **transformar nuestro modelo de negocio**.

Ya podemos olvidarnos de estabilidad alguna y aprender a vivir en esta transformación. Debemos pasar de estar más tiempo pasivos que activos a cambiarlo por completo priorizando en nuestro negocio jugar al ataque y realizar continuas y nuevas acciones comerciales en lugar de esperar al cliente, hay que buscarle y darle motivos para que vaya a nuestras tiendas.

La **invasión del mundo digital** con la venta On-Line ha generado mucha confusión como todo aquello que es relativamente nuevo y casi todos hemos cometido errores al no conocer en profundidad ese nuevo mundo, además ha contribuido a generar todavía más confusión la gran cantidad de "supuestos expertos" en el tema, que nos han asesorado mal porque hay muy pocos realmente buenos, y muy caros, fuera de nuestro alcance cuando se trata de pequeñas o medianas empresas o de comercios. Tener venta On-Line eficaz ni era tan fácil ni tan barato como nos lo pintaban algunos aficionados que decían saberlo todo ya que requiere de un importante mantenimiento y actualización de los contenidos y una vigilancia para que sean coherentes en todos los canales.

Algunos incluso han tratado la venta On-Line casi como si fuese otra empresa y eso es un grave error porque un plan de marketing solo puede haber uno y dentro de ese plan estarán los distintos canales y modos de llegar al cliente. Recordemos que antes de ser una marca tenemos

Claro que el modelo actual de negocio de cualquier comercio o pequeña empresa debe incluir la venta On-Line y la presencia en las redes sociales, esto es positivo y obligatorio, pero hay que hacerlo bien

que tener una identidad y solo existe una identidad para una empresa al igual que todos tenemos una sola huella que nos identifica y hace únicos como personas.

La cuestión ahora es **como ser relevante en el mercado**, como **atraer a los clientes a mi comercio** y como me genero una **buena reputación**.

Claro que el modelo actual de negocio de cualquier comercio o pequeña empresa debe **incluir la venta On-Line** y la presencia en **las redes sociales**, esto es positivo y obligatorio pero hay que hacerlo bien y sin generar incoherencias entre nuestras acciones comerciales en el mundo tradicional y las del mundo digital.

Si los clientes detectan cualquier diferencia de precios o servicios entre distintos canales solo tendrán dudas y pensarán mal de nosotros.

Acciones siempre coordinadas

Una sola estrategia que consiga que toda nuestra comunicación externa sea algo diferente, impactante y sobre todo coherente porque solo así será creíble.

Debemos tener en cuenta además que las ventas On-Line de todos nuestros proveedores, competidores y nuevos actores en el mercado son una especie de examen que nos van a hacer nuestros clientes ya que ahora tienen más información que nunca y eso hace que se vean nuestras carencias y nuestros fallos con mayor claridad.



Por ejemplo en muchas tiendas quieren vender solo el producto acabado pero no dan servicio o lo dan muy lento en cuanto el cliente le pide un accesorio o repuesto y antes se quitaban al cliente de encima y no pasaba nada, pero ahora el cliente, si no le dan solución inmediata lo acaba comprando en internet y hemos perdido al cliente para siempre porque el cliente se siente maltratado y no confía en ese comercio y encima irá hablando mal de nosotros, es decir no querer dar servicio para un producto de 2 euros puede hacer que no nos compre ni él ni sus familiares o amigos productos de 200 o de 2000 euros.

En resumen el modelo de negocio actual correcto debería apoyarse en:

1. **Diseñar una estrategia que me haga único**, diferente en el mercado ante los ojos de mis clientes potenciales que ahora son muchos más porque debo pensar no solo en los que vivan en mi zona como antes sino en los que me encuentren en el nuevo mundo digital.
2. Dar las **máximas facilidades** tanto en el canal físico como en el digital a los clientes, solo así podremos captar diferentes generaciones de consumidores y nuestra imagen será más potente y futurista. Es lo que se llama estar 100% **orientado al cliente** y hacer todo, horario, productos, presentaciones, escaparate, servicios añadidos alrededor del producto, etc, pensando solo en la comodidad de estos.
3. Ser coherentes en todas nuestras políticas y acciones comerciales, es decir no generar nunca confusión o mala imagen ante los clientes por tener diferentes precios o servicios según canales de venta (tener en cuenta que el cliente no ve distintos canales sino distintas formas de comprar, la mayoría

de los clientes compran tanto en tienda como on-line así que no podemos hacer promociones u ofertas distintas porque somos una sola marca para ellos y un solo comercio. Hay que conseguir ser igual de atractivo para el cliente indistintamente del canal que quiera usar para comprarnos.

4. Mantener **actualizados** tanto los contenidos de las redes sociales como los mensajes en la tienda, escaparates, folletos, etc.
5. **Realizar acciones comerciales** que provoquen tráfico de gente a la tienda indistintamente de hacerlo también on-line e incluso plantearnos muy seriamente realizar otros servicios externos como ser puntos de entrega y envío de mercancías para operadores logísticos ya que esto será parte del futuro de las tiendas pues suele generar bastante tráfico de gente para nuestro establecimiento.

En resumen hay que estar en todos los canales de venta pero actualizando los mensajes y ofertas constantemente, solo así mi modelo de negocio será atractivo para todo tipo de generaciones distintas de clientes y estaremos bien posicionados en el mercado y podremos soportar esta transformación de modelo de sociedad y de formas de pensar y comprar de las personas, ya que antes de ser consumidores somos personas y esto del modelo de negocio aunque se apoye en tecnología también va de personas como casi todo en el mundo de la economía

José Carrasco
 FERSAY ELECTRONICA,S.L.
 Blog: www.josecarrascolopez.com



CECOTEC: LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA PARA MEJORAR LA VIDA EN EL HOGAR

La empresa española Cecotec acerca la **tecnología de vanguardia** a todos los hogares a través de productos innovadores al precio más justo. Siempre consigue marcar la diferencia teniendo en cuenta las últimas tendencias del mercado y exigiendo la mejor **calidad**. Distribuir Cecotec es garantía de éxito, da mucho por muy poco, sus productos crean tendencia y añaden valor añadido a las tiendas.

Ofrece grandes márgenes a los puntos de venta con PVP justos para competir con garantías frente al canal online. Convierte los productos más novedosos en top ventas y tiene una gran disponibilidad para que los distribuidores puedan elegirle como único proveedor. Cecotec es la marca PAE que necesita cualquier negocio. Ha revolucionado el mercado con dispositivos de última generación y gran efectividad orientados a mejorar la vida. Desarrolla todas sus gamas con la tecnología más puntera para cumplir con las expectativas más altas.

Su equipo comparte la pasión por la **tecnología**, la **precisión** y el **perfeccionismo** hasta dar con el producto de la mejor calidad. Sus proyectos se apoyan en un equipo multidisciplinar de I+D+I, ingenieros industriales, diseñadores de producto y expertos en marketing. La cercanía con el cliente es otro de sus objetivos. Cuenta

con un servicio técnico y posventa propio para garantizar la máxima satisfacción de los usuarios.

La empresa tiene su central de compra, facturación y distribución en Valencia. Lanza novedades semanalmente que tienen una espectacular acogida, caracterizadas



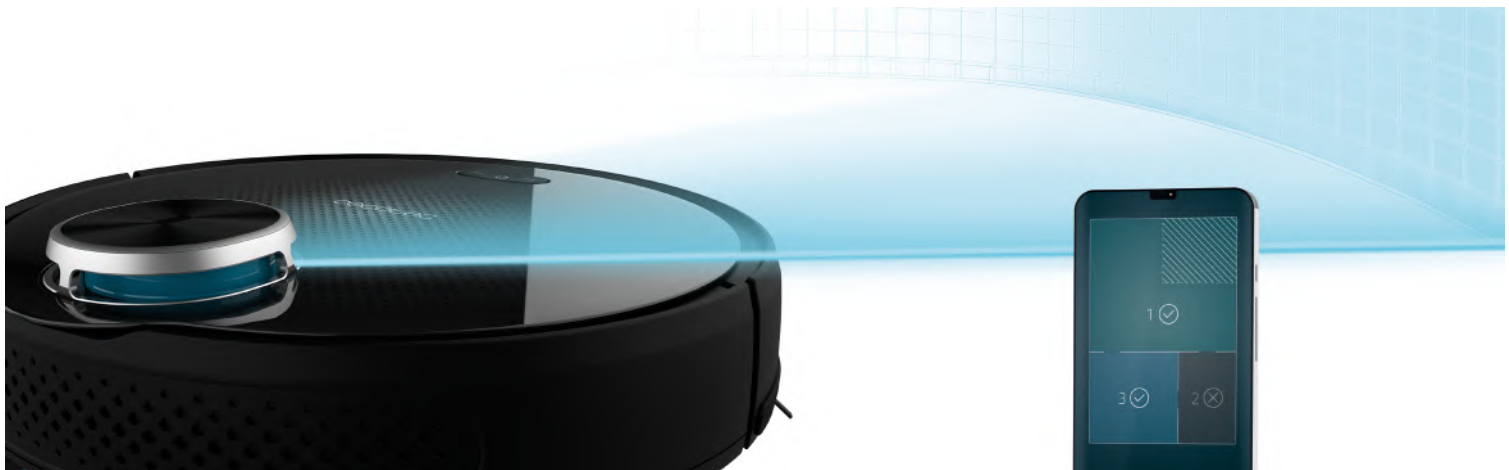
Cecotec es la marca PAE que necesita cualquier negocio, permite crecer con grandes márgenes en productos top ventas. Su amplia gama de dispositivos concentra los últimos avances tecnológicos y se adapta a las necesidades de todos los hogares.

por su increíble usabilidad, los diseños más sofisticados y una alta eficiencia energética.

Cecotec ha revolucionado la limpieza del hogar con los robots aspiradores Conga. Más de 180.000 hogares ya han convertido su casa en un lugar mejor con el robot que barre, aspira, pasa la mopa y friega, número 1 en ventas online durante más de 52 semanas seguidas. Con el lanzamiento de su nueva gama Conga, que incluye espectaculares **novedades**, ha dado un salto a una nueva era tecnológica. Su gama de aspiración se completa con aspiradores verticales, de trineo y de mano, desarrollados con la máxima potencia. La mayoría de los modelos cuenta con la tecnología Animal Care, especialmente desarrollada para convivir con las mascotas. Los robots limpiacristales de diseño español son otra de sus novedades estrella.

Conga WinRobot Excellence 970 navega por las ventanas de forma autónoma con su inteligencia artificial iTech Win 3.0 y es implacable con la suciedad.





También ha desarrollado una amplia gama de avanzados robots y otros productos de cocina para completar todas las casas. Cecomix Plus ofrece infinidad de posibilidades en la cocina con sus 23 funciones y prepara masas de hasta 2,5 kg. Las **Ollas GM** también han revolucionado el mercado, son programables 24 horas y hacen cualquier plato sin supervisión. Con **Turbo Cecofry 4D** puede freirse sin aceite y para disfrutar de los mejores sabores con la menor dedicación, Cecotec completa su gama con microondas, batidoras de mano y de vaso, licuadoras, tostadoras, cafeteras, hervidores, planchas, hornos de sobremesa, freidoras, envasadoras al vacío, cocottes y cuchillos.

Entre las últimas novedades destacan las cafeteras superautomáticas **Power Matic-ccino** para lograr los mejores cafés y cappuccinos con

un solo gesto. Su avanzada tecnología ForceAroma con bomba de 19 bares prepara cappuccino, café americano, latte, espresso, leche caliente o agua para infusiones en segundos. Los modelos **Power Matic-ccino 8000 Touch** serie blanca y negra incluyen pantalla táctil LED TouchScreen muy intuitiva y fácil de usar. La gama 7000 presenta un panel de control digital con pantalla LCD. Gracias a su depósito de leche Full Latte de 400 ml consiguen cappuccinos automáticamente y permiten conservar la leche fresca en la nevera. Las cafeteras obtienen el equilibrio perfecto entre una textura cremosa y el máximo aroma. Son totalmente personalizables con el sistema Custom4You y con AllCappuccino añaden automáticamente el café, la leche y la espuma en la cantidad ideal directamente a la taza.

Cecotec revoluciona constantemente el mercado con sus dispositivos tecnológicamente avanzados. Incluye siempre la tecnología más puntera en cualquier campo para llevarla a todos los hogares. Por esto y mucho más, Cecotec es la marca PAE que cualquier negocio necesita, el mejor aliado dentro del sector que hace crecer a todos los niveles.



TU COMERCIALIZADORA ELÉCTRICA PERSONALIZADA Y A MEDIDA DE TUS NECESIDADES

A Traje A medida

Hogar

En Lumina Energía no te sentirás como un número. Te atenderemos para resolver tus dudas de manera personalizada y profesional, intentando que conozcas todo lo referente a tu consumo y tu factura.

Empresa

Tu empresa puede crecer de la mano de la eficiencia energética. Con un estudio previo, te presentaremos una solución perfecta adaptada a tus necesidades. En Lumina conseguirás

la eficiencia energética que tu negocio necesita y ahorrarás costes. Te asesoramos personalmente y resolvemos todas las dudas para que la factura eléctrica en tu negocio deje de ser un problema.

Climatización

Una buena climatización reduce el consumo de energía, te proporciona ahorro de tu factura y contribuye a la sostenibilidad del planeta.

TRANQUILIDAD
Sin sorpresas en tu factura

CONFIANZA
Sin servicios que no necesites

CERCANÍA
No eres un número

FINANCIACIÓN
Financiamos en tu factura diversos servicios de eficiencia energética

Iluminación LED

Ahorra desde el primer momento hasta el 70% de energía. Las bombillas LED son más duraderas y ofrecen gran calidad lumínica. Nuestra gran variedad de productos LED ofrecen hasta cinco años de garantía con sustitución inmediata. Además, financia en hasta 15 meses sin intereses y 60 meses con intereses y benefíciate cómodamente de la eficiencia energética.

Baterías de Condensadores

Instalamos, realizamos mantenimiento y seguimiento de baterías de condensadores para hacer un buen uso de la energía y contar con un ahorro real. ¿Qué ganas con nuestras baterías de condensadores?

- › Ahorrar en la factura eléctrica.
- › Reducir pérdidas de energía.
- › Menos caídas de tensión y mejora de la tensión que llega a los equipos.
- › Eliminar el efecto Joule.

Telemedida

Significa transparencia y control. En Lumina establecemos una comunicación directa entre los equipos de medida y el distribuidor. Esto significa mayor precisión y menor número de incidencias. Además, podrás tener una lectura de tu consumo eléctrico en tiempo real y, por tanto, controlando en todo momento tu consumo desde cualquier dispositivo móvil. ¡Así de fácil y rápido!

Gestión y Alta de Nuevos Suministros

Legalización de Instalaciones Eléctricas

Gestión de Luz de Obra

Domótica

Calderas

Descuento adicional por ser miembro de la Federación sobre la oferta estándar de Lumina Energía y nuestro famoso Traje A Medida.

Seguro de accidente convenio, el gran olvidado



Sabías que un accidente de uno de tus trabajadores podría hacer zozobrar el proyecto de tu empresa y su viabilidad? Esto no sucederá nunca si contratas en tiempo y forma un **Seguro de Accidentes de Convenio**. Un seguro que te cubrirá ante las obligaciones que te exige el Convenio colectivo de tu sector o Empresa. Un seguro que ofrece tranquilidad al trabajador y su familia, que le **garantiza** una prestación en caso de producirse una contingencia, y al empresario que le ofrece la **seguridad** de hacer frente a su responsabilidad sin tener que detraer recursos de la empresa. Todo **cumpliendo con la normativa vigente** y a un precio más que competitivo.

En la actualidad hay multitud de convenios colectivos y cada uno de ellos recoge sus condiciones particulares. En una gran mayoría de ellos es obligatorio la contratación por parte de la empresa de un seguro de accidente convenio que cubra los accidentes que pueda sufrir el trabajador en el desempeño de su labor profesional.

Este seguro cubre a todos los trabajadores que se encuentran en el TC2 de la empresa y suele actualizarse a la renovación del seguro.

Nunca debemos confundir este seguro con la adscripción a una Mutua ya que esta ofrece asistencia sanitaria al trabajador en caso de accidente o enfermedad laboral mientras que el seguro de accidente convenio lo que ofrece es una indemnización al trabajador en caso de un siniestro amparado por la póliza.

Si la empresa no tuviera suscrito dicho seguro y se produjera un accidente de gravedad que cause la muerte o la invalidez de un trabajador, sería la propia empresa la encargada de responder a la indemnización, con el consiguiente perjuicio.

Por lo tanto, antes de contratar a un empleado es recomendable ver si su convenio exige la contratación de un seguro de accidente, y de esta forma evitaremos una desagradable sorpresa.



Seguros:

- Responsabilidad Civil
- Pyme
- Comercio
- Accidente convenio
- Altos cargos y directivos
- Flota de automóviles

José Manuel Santarem Tlf: 674 60 19 97

Óscar Quiles Tlf: 622 300 180

Déjanos asesorarte



No olvides identificarte
como asociado de:
FAEL / AAEL



CANON DIGITAL, ¿UNA NUEVA TRABA BUROCRÁTICA PARA EL SECTOR?



Como bien sabemos, el pasado año se aprobó la nueva **normativa en materia de canon digital**, mediante el Real Decreto-ley 12/2017, de 3 de julio, por el que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por el RD Legislativo 1/1996, de 12 de abril, en cuanto al sistema de compensación por copia privada (canon digital).

Esta nueva normativa ha venido a sustituir el modelo convencional de compensación equitativa financiado con cargo a los Presupuestos Generales del Estado que se recogía en la citada Ley de Propiedad Intelectual, por un modelo basado en el pago de un importe a satisfacer por los fabricantes y distribuidores de equipos, aparatos y soportes de reproducción.

Llegados a este punto, nos planteamos la siguiente cuestión: **¿resulta este nuevo modelo una traba para los distribuidores del Sector Electro?**

La respuesta más acertada es que sí, ya que se consideran **“responsables solidarios”** del pago de la compensación los distribuidores, mayoristas y minoristas, que sean adquirentes de los mencionados equipos, aparatos y soportes materiales, con respecto de los deudores que lo hubieran suministrado. Se consideran deudores los fabricantes, en tanto actúen como distribuidores comerciales.



Aunque el canon tiene que ser pagado por el consumidor final, el responsable solidario, esto es, la tienda de distribución, tiene que pagar por este concepto.

Por tanto, podemos decir que el canon digital constituye una especie de **“tasa”** que afecta a las pymes del sector electro que comercializan determinados tipos de aparatos y equipos que **permiten la realización de copias privadas**. En concreto, nos estamos refiriendo a: equipos o aparatos digitales de reproducción de libros y publicaciones asimiladas reglamentariamente; grabadoras de discos; soportes materiales de reproducción mixta, texto, sonoro y visual o audiovisual, tales como CDs no regrabables y regrabables, DVDs regrabables y no regrabables, etc.; memorias USB y otras tarjetas de memoria no integradas en otros dispositivos; discos integrados a un equipo, y no integrados; dispositivos con pantalla táctil y dispositivos portátiles, entre otros.

Obligaciones para la distribución

En su papel de responsable solidario, los establecimientos de la distribución tienen que cumplir una serie de obligaciones derivadas del nuevo modelo de pago de canon digital, que se implanta tras la modificación del texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual. Obligaciones materiales: pagar el canon al proveedor y repercutir dicho canon al consumidor final.

Obligaciones formales:

- Exigir el desglose correspondiente en la factura del proveedor
- Desglosarlo en la factura que emita al consumidor y cobrarle dicho canon
- Introducir información sobre el derecho de reembolso en las facturas
- Informar sobre el derecho de reembolso en tienda
- Guardar copia de los certificados de exceptuación y archivar con factura.
- En materia contable: el canon lleva su propio IVA desglosado en la factura. Tendrá que diferenciarse en la factura el IVA que corresponde al artículo y el IVA correspondiente al canon (se gestiona contable y fiscalmente como cualquier IVA).

¿Y si el consumidor final estuviera exento?

Podemos encontrar dos supuestos en los que el comprador final esté exento de pagar el canon digital, afectando cada uno de estos supuestos de manera diferente a la forma en la que tiene que proceder el establecimiento de la distribución respecto al pago de esta compensación:

- Supuesto de los “**exceptuados**”. Establece el Real Decreto-ley 12/2017, en su artículo 25.7, que quedarán exceptuadas del pago del canon las adquisiciones de equipos, aparatos y soportes materiales de reproducción realizadas por las entidades que integran el sector público (entidades públicas y colaboradoras, colegios profesionales, universidades, etc.), así como las realizadas por personas jurídicas o físicas (empresas, fundaciones y profesionales) que actúen como consumidores finales, que justifiquen el destino exclusivamente profesional de los equipos adquiridos y que cuenten con una certificación emitida por alguna entidad de gestión de derechos de propiedad intelectual.

- Supuesto de los que tienen “**derecho a reembolso**”. Por su parte, el apartado 8 del mencionado artículo 25, que las personas físicas o jurídicas, no exceptuadas del pago de la compensación, podrán solicitar el reembolso de la misma cuando actúen como consumidores finales, justificando el destino exclusivamente profesional del equipo adquirido.

En el primero de los casos, el consumidor final no tiene que pagar la compensación en concepto de canon digital, por lo que la misma no aparecerá en la factura. No obstante, el distribuidor sí que lo ha pagado previamente al proveedor, por lo que tendrá que reclamar su devolución, a través de la Ventanilla Única Digital.

En el segundo caso, el cliente final tiene que pagar el canon al distribuidor, y, además, reclamara su reembolso, también a través de la Ventanilla Única Digital.

Aunque todavía no hay reglamento de desarrollo que regule todo este tema más detenidamente, la Ventanilla Única está ya en funcionamiento. Para más información al respecto, se puede consultar su página web: <http://ventanillaunica.digital/>

Consejos para las tiendas de la distribución

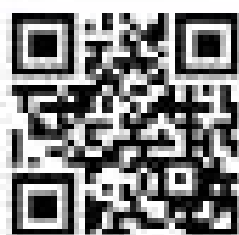
- 1 No comprar ningún artículo sujeto a canon a ningún proveedor que no desglose el canon en su factura.**
- 2 Las cantidades a cobrar por cada producto, son cantidades fijas, y están recogidas en la disposición transitoria segunda del texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual (el cual se adjunta).**
- 3 Desglosar el canon en la factura del cliente:** en la factura tiene que constar el producto, más su IVA, y el canon, más su IVA. Separados. Contabilizar debidamente tanto el canon como su IVA en contabilidad.
- 4 Incluir en la factura la siguiente leyenda:** “Si es Vd. Consumidor final y cumple los requisitos del art. 25.8 del texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, tiene derecho a obtener el reembolso del importe del canon”.
- 5 Todos los clientes tienen que pagar el canon, salvo que tenga la consideración de “exceptuado”.** Los que tengan derecho a reembolso, deberán pagar el canon en su factura, y después reclamar el reembolso a la VUD.



RECICLADO DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS, S.A.

SERVICIO INTEGRAL DE GESTIÓN DE RESIDUOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

RECILEC, COMPROMETIDOS CON
LA SOSTENIBILIDAD



ISO 9001
ISO 14001
OHSAS 18001
BUREAU VERITAS
Certification



“Viviremos en los próximos años la transición definitiva hacia una **economía circular** en nuestro

Daniel de la Torre García-Pelayo

Con más de 14 años desde que comenzamos nuestra actividad en 2004, en RECILEC, S.A., hemos conseguido gestionar en nuestra planta ubicada en Aznalcóllar (Sevilla) **más de 200 millones de kilos entre residuos eléctricos y electrónicos** (los denominados RAEE,) pilas y acumuladores.

Estamos muy satisfechos con esta cifra, pues gracias a nuestra labor hemos evitado que se emitiera en este periodo al medioambiente una cantidad muy importante de sustancias contaminantes. Y hemos recuperado ingentes cantidades de materiales que de otra forma habría que haber extraído de la naturaleza: hemos logrado reciclar más de 170 millones de kilos de materiales (principalmente metales, plásticos y vidrio), dándole así una nueva vida con su incorporación como materia prima en la fabricación de nuevos productos.

Una parte importante de esta cantidad de residuos procede de comercios ubicados en Andalucía, con quienes estamos colaborando y comprometidos desde nuestro inicio, para darles un servicio de recogida adaptado a sus necesidades, eficiente y con plena garantía de cumplimiento de la normativa vigente.

Nuestro equipo profesional, con amplia formación técnica y años de experiencia trabajando sobre el terreno, colabora estrechamente con el comercio de Andalucía para tratar de satisfacer sus necesidades. Siempre en coordinación con la **Federación Andaluza de Electrodomésticos (FAEL)** que nos facilita una interlocución eficiente con el sector, trasladándonos las inquietudes y necesidades comunes de los comercios andaluces.

Este trabajo conjunto nos ha permitido establecer e introducir las necesarias mejoras, avanzando año tras año en la creación de un modelo de prestación del servicio de calidad. Gracias a lo cual, podemos decir que damos a todos los comercios de Andalucía, independientemente de su ubicación o tamaño/volumen de ventas, una solución integrada para la gestión de los residuos eléctricos y electrónicos que reciben de sus clientes.



Daniel de la Torre, director comercial y marketing de Recilec, S.A

El éxito sin duda se basa en la necesaria colaboración entre el comercio, que recoge el residuo que le entrega su cliente, y RECILEC, S.A. como gestor encargado de la recogida, transporte, tratamiento y correspondiente documentación de la trazabilidad del residuo. Un trabajo conjunto con el cual garantizamos la adecuada **descontaminación y reciclaje de estos residuos en nuestra planta autorizada**, donde contamos con los procesos y tecnologías más avanzadas para el tratamiento de los RAEE.

Así, hemos pasado en poco más de una década de un sistema en el que normalmente se achataraban los electrodomésticos desechados sin tratamiento previo alguno, a un sistema controlado y perfectamente documentado que asegura la necesaria protección medioambiental. En buena medida esto ha sido posible gracias al apoyo de la distribución. Pero también a los sistemas de responsabilidad ampliada del productor (los SCRAP) constituidos por los fabricantes de los electrodomésticos.

En este sentido hay que recordar el importante papel de los **SCRAP**, que organizan la recogida selectiva de los residuos generados por los aparatos que ellos ponen en el mercado, en aplicación del principio de responsabilidad ampliada del productor. Y ponen la financiación necesaria para que RECILEC, S.A. pueda recoger y transportar el residuo generado en cualquier comercio de Andalucía, **sin coste alguno para los comercios**, quienes como contraprestación reciben además una compensación económica por los aparatos que entregan al sistema de recogida selectiva, reconociendo así su importante aportación al éxito de la cadena de gestión.

Contamos por tanto con una amplia experiencia de gestión que sin duda nos será muy útil para resolver con éxito algunos de los retos que nos impone la normativa que se publicó en febrero de 2015. De forma que, desde FAEL y RECILEC, S.A., seguiremos ofreciendo el soporte técnico y humano necesarios para que la pequeña y mediana distribución de Andalucía pueda adaptarse sin dificultad a los requisitos establecidos en el RD 110/2015.

Algunas de las cuestiones más relevantes que establece dicha normativa como obligaciones que afectan al comercio de electrodomésticos y que estamos ayudando a resolver son:

- La inscripción y adecuación de todas las plataformas logísticas de la distribución a los requerimientos del RD 110/2015, que establece que todas las instalaciones donde se recojan y almacenen RAEE en el ámbito de la distribución, deben inscribirse en el registro de producción y gestión de residuos de la Comunidad Autónoma donde tengan su sede social y presentar la correspondiente memoria de gestión anual.
- La implementación de las tecnologías y procesos para documentar la trazabilidad del residuo desde que se recoge en origen, hasta que llega a la planta de tratamiento.
- La carga de datos en las diferentes plataformas de información que hay que alimentar para el adecuado control y seguimiento por parte tanto de las administraciones públicas competentes, como de las entidades gestoras de los sistemas de responsabilidad ampliada del productor (SRAP).

Por otro lado, hay que señalar que la normativa europea y nacional avanzan en el diseño de políticas que propicien la transición de nuestros países hacia una economía circular en la que se minimice la generación de residuos y su impacto sobre nuestro medioambiente, de forma que se potencie su recogida selectiva, reutilización y reciclaje de los materiales que contienen.

El principio de jerarquía en la gestión de los residuos da prioridad, siempre que el estado del aparato desechado lo permita, a la preparación para la reutilización de los RAEE. Por este motivo, en RECILEC, S.A, tras las correspondientes pruebas y adaptación de nuestras instalaciones, incorporamos en 2016 este proceso como una línea más de tratamiento en nuestra planta de Aznalcóllar (Sevilla).

“Desde FAEL y RECILEC, S.A., seguiremos ofreciendo el soporte técnico y humano necesarios para que la pequeña y mediana distribución de Andalucía pueda adaptarse sin dificultad a los requisitos establecidos en el RD 110/2015”

En paralelo, trabajamos para desarrollar acuerdos con entidades de interés social (Reto y Madre Coraje principalmente) con la finalidad de colaborar en la recuperación de los aparatos para su reutilización.

No obstante, con las pruebas realizadas a lo largo de 2017-2018 con los residuos recogidos por los canales más habituales (distribución y puntos limpios) hemos logrado unos niveles de recuperación muy bajos. El motivo es que el estado habitual de los aparatos desechados recogidos no permite su recuperación sin incurrir en unos costes que lleven a sacar al mercado un producto con un precio que no tendría aceptación por parte del consumidor, en comparación con el precio de un producto nuevo.

Esto manifiesta que el reciclaje tiene y seguirá teniendo en el futuro un papel preponderante para alcanzar los objetivos de valorización establecidos en el marco de la economía circular.

En RECILEC, S.A., seguimos apostando por la economía circular, poniendo todos los recursos técnicos y económicos de los que disponemos para seguir a la vanguardia nacional e internacional en nuestra especialidad, la gestión de residuos eléctricos y electrónicos.

En esta línea, y vistos los importantes requerimientos que se establecen en la normativa vigente para que se documente la trazabilidad del residuo por los diferentes agentes que intervenimos desde el momento de su recogida hasta su recepción en la planta de tratamiento, hemos realizado en los últimos años importantes inversiones en tecnologías y procesos que nos permitieran resolver con solvencia estas cuestiones



Nuevos proyectos

Así, hemos puesto en marcha el año pasado un proyecto tecnológico denominado "Container Tracking", cuya finalidad es controlar en cada momento la trazabilidad de las jaulas y contenedores que utilizamos en la prestación de nuestros servicios, a través de la implementación de elementos de etiquetaje que facilite su seguimiento y control mediante un software que hemos desarrollado a medida.

Otra de las novedades que introdujo el RD 110/2015 era la incorporación de la obligación para los fabricantes de organizar y asumir los costes asociados a la gestión de los residuos eléctricos y electrónicos de origen profesional, de forma similar a como venían haciendo con los residuos domésticos.

La norma fijaba la fecha del 15 de agosto de 2018 como momento a partir del cual se consideraba aplicable el ámbito de aplicación previsto en el RD 110/2015. De forma que buena parte de los residuos de origen profesional que tradicionalmente estaban fuera de los sistemas de responsabilidad ampliada del productor, pasan a gestionarse bajo el mismo modelo.

En este sentido, los SRAP y los gestores de residuos estamos trabajando para crear nuevas redes de recogida específicas. Por ejemplo para la recogida de los tóners de las impresoras, con soluciones que facilitarán su recogida selectiva y el cumplimiento de los objetivos de valorización correspondientes a través de su reutilización o reciclaje.

Por otro lado, la norma establecía unos objetivos de recogida selectiva específicos a alcanzar en cada Comunidad Autónoma que, para el año 2019, implica que habrá que recoger selectivamente al menos el 65% de la cantidad de residuo promedio puesto en el mercado durante el trienio anterior. Lo que equivale a tener que recoger selectivamente unas 75.000 toneladas de residuos en Andalucía, casi el doble de lo que se recogió en nuestra Comunidad Autónoma el año 2017.

Desde RECILEC, S.A. afrontamos todos estos nuevos retos con la misma ilusión que el primer día. Y con toda la experiencia de gestión acumulada a lo largo de estos 14 años de intenso trabajo, de forma que enfocamos

Container Tracking

- La emisión de las etiquetas a colocar sobre los grandes electrodomésticos y sobre los contenedores destinados por ejemplo a la recogida de pequeños electrodomésticos o para los televisores, así como su lectura y alimentación de la información automática en nuestro sistema de información.
- El control de la ubicación física de los contenedores que tenemos dedicados a la recogida del RAEE.
- El seguimiento de la rotación de los contenedores, su obsolescencia y, en su caso, la pérdida de contenedores para gestionar su adecuada reposición.
- El diseño de rutas de recogida más optimizadas que nos permitan maximizar la eficiencia en el transporte del residuo hasta nuestras instalaciones.
- La generación de la información y documentación asociada al traslado del residuo, asegurando en todo momento su correcta gestión ambiental. Información que podemos alimentar directamente en la plataforma electrónica que ha puesto en marcha el Ministerio para la Transición Ecológica y será de obligado uso, en una primera fase para los gestores de residuos, desde enero de 2019. Para posteriormente extenderse la obligación a los distribuidores y entidades locales.

el futuro comprometidos aún más si cabe con el servicio al cliente y la mejora continua. Para lo cual seguiremos apoyándonos en nuestro Sistema de Gestión Integrado, según las normas ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 y OHSAS 18001:2007, que aplicamos a nuestros procesos y actividades.

Un futuro muy esperanzador pues estamos convencidos de que, con la colaboración de todos los agentes implicados en la gestión de los residuos (ciudadanos, administraciones, distribuidores, fabricantes de aparatos y gestores de residuos) y una adecuada sensibilización al consumidor, viviremos en los próximos años la transición definitiva hacia una economía circular en nuestro país, con un modelo de gestión en el que tendrá más relevancia si cabe la gestión profesional de los residuos.



FAEL gestiona más de 4.700 toneladas de RAEE en lo que va de año



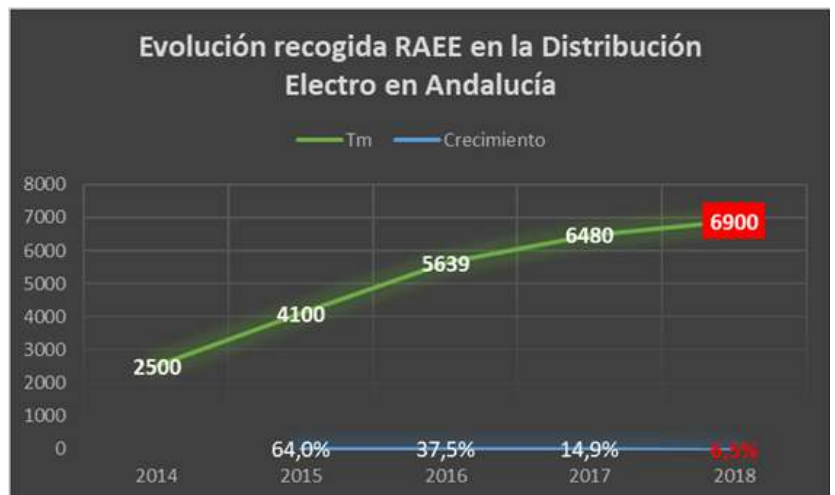
A fecha **1 de septiembre de 2018**, y en virtud del Convenio de Colaboración que la Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar, **FAEL**, tiene suscrito con los Sistemas de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAPs) – ECOASIMELEC, ECOLEC y ERP– y la planta de tratamiento Recilec, para la correcta gestión de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) en Andalucía, se han recogido **más de 4.700 toneladas** de este tipo de residuos procedentes de las tiendas FAEL, esperándose superar las 6.900 toneladas en el presente ejercicio.

Considerando el volumen de recogida que tuvo lugar en 2017, el cual se situó en 6.480 toneladas, a finales de 2018 **se espera haber superado las 6.900 toneladas**, lo que implicaría un incremento acumulado superior al 6,5% con respecto al ejercicio anterior, lo que pone de manifiesto la importante labor de concienciación realizada por FAEL/AAEL en relación a la correcta gestión de RAEE a través de sus grupos y tiendas asociadas.

De los más de 2.200 puntos de venta de aparatos eléctricos y electrónicos asociados a FAEL, en la actualidad **alrededor de 1.200 gestionan la recogida de sus RAEE en el marco del mencionado**

Convenio de Colaboración, ya sean de residuos de grandes aparatos electrodomésticos como de PAE (pequeños aparatos eléctricos y electrónicos).

No obstante, las ventas en el sector aún no han alcanzado una recuperación óptima tras la crisis experimentada en años precedentes, por lo que el sector considera que la **recuperación de los Planes Renove**



sería, además de una importante medida medioambiental y de ahorro energético para la ciudadanía, un gran estímulo para las ventas del sector. En ese escenario, según Carlos Bejarano, Secretario General de FAEL/AAEL, el incremento de las recogidas de RAEE gestionadas se incrementarían en un 25-30%.

#CompraYRecicla en #ECOTiendasFAEL #tiendasDeAQUI

¿Qué herramientas necesitas?

Para autónomos, emprendedores y PYMES



Porque sabemos que para tí cada euro cuenta. mira qué te ofrecemos:
Imagen Corporativa Diseño web, Tienda online, Redes Sociales...
Precios fijos sin competencia, paquetes cerrados y claros. Porque sabemos cómo trabajas y nos gusta ayudarte.



Imagen Corporativa: Transmite visualmente la imagen de su empresa de forma que sea fácil de recordar y con personalidad propia.

[Te la creamos aquí](#)



Diseño Web: Para atrapar el interés desde el primer momento. Capte clientes y ofrezca la información de una forma clara y precisa.

[Ver ejemplos](#)



Tienda Online: Sus productos o servicios disponibles a la venta en cualquier momento, facilitando a sus clientes adquirirlos fácilmente.

[Vende Online](#)



Posicionamiento Web: Optimice su página web en las búsquedas. Posicione sus productos o servicios con las palabras claves adecuadas.

[Saber cómo](#)



Estrategia Social Media: Difunda sus contenidos, cree relaciones con sus clientes y mantenga canales de comunicación con todo el mundo.

[Gestionar](#)



Audiovisual: La realidad de su negocio se conecta con las ventajas el mensaje audiovisual. Impacta, retiene y motiva a la acción directa.

[Consulte aquí](#)

Para mayor información al respecto, los asociados pueden contactar con la oficina técnica de FAEL en el teléfono **954313156** o en el e-mail **fael@fael.es**.

FAEL interrumpe el convenio de colaboración con CaixaBank

La Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar (FAEL) muestra su **rechazo al proyecto "Family Store" de CaixaBank Consumer Finance**, a través del cual la entidad financiera pone en marcha una tienda dedicada a la venta de electrodomésticos.

En esta línea, FAEL se posiciona radicalmente, junto con la Confederación Española de Comercio (CEC) y la Federación Española de Comerciantes de Electrodomésticos (FECE),

ante esta práctica de competencia desleal por parte de las entidades financieras, y exige que se ponga fin a las mismas.

Para FAEL, la apertura de este tipo de tiendas supone una amenaza para el sector Electro, especialmente en el actual contexto económico y social.

Por todo ello, y **en defensa de los intereses de las empresas del sector Electro en Andalucía**, la Directiva de FAEL ha decidido interrumpir el Convenio de colaboración

que tienen suscrito, desde el año 2012, con CaixaBank Consumer Finance, a través del cual se pone a disposición de sus asociados distintos tipos de servicios financieros, pues el mismo no es coherente mientras, al mismo tiempo, el grupo CaixaBank realiza una competencia directa a las empresas del sector a través de las tiendas "Family Store".

FAEL firma convenio con Catalana Occidental

La Federación/Asociación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar, **FAEL/AAEL**, han firmado un convenio de colaboración con **Catalana Occidente** cuya actividad principal es el asegurador.

FAEL, que tiene una especial sensibilidad hacia las necesidades de sus asociados y hacia la **mejora de la competitividad** de los mismos, encuentra en este convenio con Catalana Occidente, interesados en promover el asesoramiento de los seguros de los socios de AAEL/FAEL a través de la empresa **Agentes Catalana Occidente**, la oportunidad para facilitar a las empresas del sector el acceso a proveedores de bienes y servicios que ayuden a mejorar la competitividad de las pymes asociadas. AAEL.



(De izq. a dcha) Carlos J. Bejarano, Óscar Quiles Pérez y José Manuel Santarem Mendoza

Renueva tu **COCINA** en tu
#tiendaFAEL más cercana



Más información en www.fael.es

#tiendasFAEL #tiendasDeAQUÍ



FAEL participa en las Jornadas Técnicas Provinciales sobre gestión local de los RAEE, organizadas por RAEE Andalucía

La Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar, FAEL, participa en las “**Jornadas Técnicas sobre la gestión local de RAEE**” que organiza RAEE Andalucía en las 8 provincias andaluzas. Estas Jornadas tiene como objetivo informar sobre el papel que desempeñan las administraciones locales en la correcta gestión de este tipo de residuos. Las jornadas se celebrarán entre el 18 de septiembre y el 25 de octubre de 2018, y se enfocan **hacia los trabajadores de este sector**, por lo que se informará también sobre las novedades que incluye el Real Decreto 110/2015 desde agosto de 2018, que regula la gestión de RAEE.



Carlos J. Bejarano, Secretario General de FAEL, en las Jornadas

Las jornadas cuentan con la colaboración de la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio, de la Federación Andaluza de Municipios y Provincias, FAMP y de los SCRAP. FAEL, en su compromiso con la Economía Circular, así como entidad que persigue fomentar entre sus comercios asociados la correcta recogida de RAEEs y su posterior reciclado, participa en la mesa redonda “**Presente y futuro en la Gestión de los**

RAEE” para arrojar luz sobre la correcta gestión de los RAEE en el ámbito de la Distribución.

Este proyecto cuenta con ocho jornadas, en las que se visitarán las siguientes localidades: **Pilas** (Sevilla), **Cádiz**, **Puente Genil** (Córdoba), **Marbella** (Málaga), **Zalamea la Real** (Huelva), **Motril** (Granada), **Olula del Río** (Almería) y **Jaén**.



Irene Lagares, Técnico de FAEL, presenta el trabajo de la Federación

Sedes “Jornadas Técnicas sobre la gestión de RAEE”

Pilas (Sevilla)	18 de septiembre
Cádiz	20 de septiembre
Puente Genil (Córdoba)	25 de septiembre
Marbella (Málaga)	27 de septiembre
Zalamea la Real (Huelva)	2 de octubre
Motril (Granada)	18 de octubre
Olula del Río (Almería)	23 de octubre
Jaén	25 de octubre

Compra tus electrodomésticos en los comercios de Andalucía

Tiendas Fael, Tiendas de Aquí

¡Compra en las tiendas de electrodomésticos de tu ciudad!

Tiendas asociadas a Fael, tiendas de Andalucía. ¡Todo son ventajas!



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

Tiendas Fael, Tiendas de Aquí

- 1** Tiendas asociadas a FAEL, desarrollo local. Comprando en las pymes de electrodomésticos de tu ciudad y contribuyes a la mejora y desarrollo de tu ciudad.
- 2** Tiendas asociadas a FAEL, comercio de calidad. Tu comercio de electrodomésticos de siempre te ofrece el mejor servicio cercano, seguridad, confianza, calidad.
- 3** Tiendas asociadas a FAEL, beneficios para tu ciudad. Comprando en las tiendas FAEL, contribuyes al proyecto comercio-ciudad de tu municipio, generando riqueza, dinamismo... manteniendo viva tu ciudad.



Adherirse a FAEL/AAEL puede suponer para su empresa disfrutar de una serie de ventajas que pueden mejorar su situación en el sector y formar parte de una organización que cuenta con más de 2.200 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 seguros.

Intermediación con los Sistemas Colectivos de Responsabilidad ampliada del productor (Scrap).

Convenios con distintas empresas de servicios.

Descuentos en gasolina.

**ASÓCIATE
A FAEL**

PARA ASOCIARSE A FAEL/AAEL PUEDE CONTACTAR CON NOSOTROS VÍA TELEFÓNICA EN EL 954313186 O A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO fael@fael.es



PORQUE CREEMOS EN EL ÉXITO DE ANDALUCÍA

En **Milar** entendemos otra forma de crear negocio. Aportando las **últimas novedades en tecnología** para el hogar, el mejor desarrollo de **marketing** y todas las herramientas para hacer que tu empresa sea un **éxito** seguro.

Te tendemos la mano para que ofrezcas un **servicio de calidad** a tus clientes y la mejor **oportunidad de negocio** para ti.

NUESTRO ÉXITO... TU ÉXITO



Conócenos. Un equipo de profesionales a tu servicio.
Más información en: codeco.marketing@milar.es Tel.: 957 343 042
Síguenos en Milar Andalucía   

Todomestic

tus tiendas de electrodomésticos



grupojofer

electrodomésticos

La fortaleza de un gran grupo

SERVICIO DE CALIDAD Y ESPECIALIZADO

Logística propia y externa
 Material publicitario
 Folletos
 Equipamiento para el negocio
 Formación continuada

EQUIPO COMERCIAL ESPECIALIZADO

COLABORACIÓN CON FABRICANTES



> miramos **POR TÍ**



Joaquín Fernández, s.a.

DISTRIBUIDOR DE APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS
 Avda. Fernández Murube 28B. 41007 SEVILLA. Tel. 954 51 39 22
joaquinfernandez@todomestic.com



Nuestras más de 200 tiendas Asociadas nos avalan!!!

tiendavir
Central

Ctra. de Escalera s/n
Polígono Industrial ZAR - Zona 5
41071 Sevilla
Telf.: 955 999 845
Fax: 955 998 377

TIEN 21

Especialistas en Electrodomésticos

tiendavir
Delegación

Andalucía Oriental
Polígono Industrial Juncal
C/ Almirante porcel 364
18220 Alcañete (Granada)
Telf.: 958 490 290
Fax: 958 465 200

Únete al equipo líder!!!



Innovando para la distribución



Áreas de distribución









Grupo empresarial TOPdigital: **ACTIVA LUCAS S.L.**

Central Málaga: Pol. Ind. Trévez 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

FAEL presenta la campaña **ECOsinergias** en el Ayuntamiento de Marbella

El proyecto **Ecosinergias** persigue que las Administraciones locales y los comercios de proximidad del Sector Electro aúnen esfuerzos para concienciar a la ciudadanía sobre el reciclaje de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.



FAEL presenta la campaña **ECOsinergias** en el Ayuntamiento de Marbella.

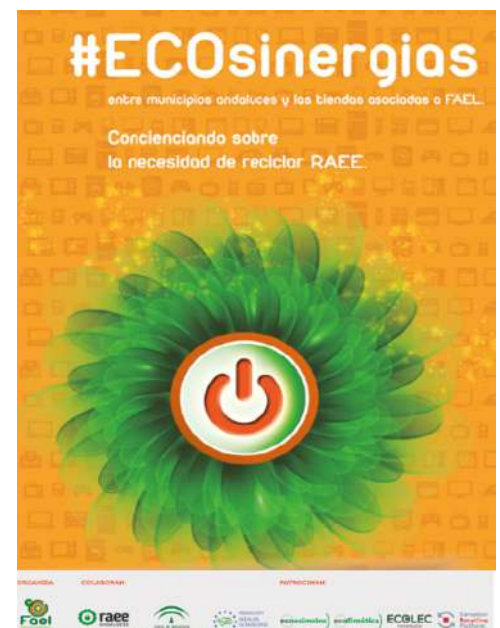
F AEL, la Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar, visitó el ayuntamiento marbellí para presentar la iniciativa **#ECOsinergias**. Con la presentación en este ayuntamiento, la Federación suma un total de 19 visitas a entidades locales de las 32 previstas en toda Andalucía, y un total de más de 350 comercios andaluces ya han recibido la visita de los técnicos en la propuesta.

El objetivo de este proyecto es fomentar y sensibilizar a la ciudadanía en la **correcta gestión de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE)**, mediante la cooperación entre entidades locales y establecimientos comerciales.

FAEL, se une en esta iniciativa a la marca RAEE Andalucía del que forman parte la

Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio, la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMP) y los Sistemas de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP), con el objetivo de ampliar el ámbito de actuación. El proyecto contará además con la colaboración especial de Ecoasimelec, Ecolec y ERP.

En el acto estuvieron presentes el concejal de Medio Ambiente, Manuel Cardeña, y del Secretario General de FAEL, Carlos J. Bejarano. Este último subrayó el aumento de las recogidas de este tipo de residuos, y la **recogida del 18% de residuos reutilizables por parte de FAEL en Andalucía**, 6.480 toneladas de electrodomésticos.



El Ayuntamiento de Jerez se suma a la campaña 'Ecosinergias'

El teniente de alcaldesa de Sostenibilidad, Participación y Movilidad, José Antonio Díaz, ha asistido esta semana a la presentación de la Campaña 'Eco-sinergias' impulsada por la Federación Andaluza de Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar (FAEL) y a la que se ha adherido el Ayuntamiento de Jerez. El acto, celebrado en el establecimiento 'Milar Suinve' de la ciudad, ha contado con la presencia del secretario general de FAEL, Carlos J. Bejarano, así como del responsable de tienda de 'Milar Suinve' en Jerez, Juan Jesús Afanador.

José Antonio Díaz ha valorado "muy positivamente estas iniciativas de reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos.

El gobierno local apuesta por el reciclaje, como evidencian los excelentes datos que tenemos de Ecovidrio y de Ecoembes. Hay una conciencia en Jerez positiva hacia ello y en colaboración con Educación estamos haciendo campañas escolares. Ciudadanía, escolares y empresa van de la mano también en esta campaña de aparatos que todos tenemos en casa y que tienen que ser reciclados necesariamente para mejorar el entorno y luchar contra el cambio climático".

En este sentido, el teniente de alcaldesa ha agradecido "las facilidades y el compromiso de todos los establecimientos de la ciudad que se han adherido, y por supuesto a FAEL su esfuerzo en el cuidado del Medio Ambiente con estas iniciativas exitosas". De esta manera, ha confirmado que se estudiarán distintos enclaves municipales tales como centros sociales en los que ubicar contenedores de depósito de los referidos aparatos.

Las tiendas adheridas a la citada campaña en la ciudad suman 23 y son las siguientes: **Milar Suinve, MSH Electrohogar,**



FAEL presenta la campaña ECOsinergias en Jerez

TecnoSherry, Grupo Gusmy, Bricocinar El Pelirón, Máster Electrodomésticos, CDC Cocinas, Muebles Martín Gago, Bersol, Muebles y Electrodomésticos Villegas, Punty-Lux, Ferretería García, Artecocina, Electromuebles, Ortega, Clibarca, Energías Renovables Tecnológicas Andazas, Expococina (en sus dos tiendas), Comercial Aranda, Articlina y Suministros Andaluces de Frío y Climatizaciones.

Carlos J. Bejarano ha destacado que "es importante sensibilizar a los principales agentes económicos y sociales sobre la importancia de dar un paso más desde la economía lineal **hacia una economía circular**". Por ello, "este tipo de campañas tiene como finalidad potenciar una **conciencia de reutilización, reciclaje y reducción** del uso de recursos naturales no renovables", ha añadido.

Según ha afirmado el representante de FAEL en Andalucía "por desconocimiento, muchos aparatos se vierten al contenedor orgánico y 20.000 toneladas estimamos que están en el

hogar, sean trasteros o muebles. **Buscamos la sinergia entre entidades locales, empresas y el consumidor**".

La campaña en marcha abarca 32 municipios andaluces y a finales de año, según ha avanzado el secretario general de FAEL, se pretende presentar la segunda. "Valoramos mucho que en Jerez tengamos 23 tiendas, más los centros cívicos o puntos municipales que se suman como puntos de reciclaje. Solo en Jerez se recogieron 120 toneladas el año pasado, tanto de aparatos electrónicos y eléctricos como otros como lavadoras o frigoríficas".

Juan Jesús Afanador, responsable de tienda de 'Milar Suinve', sostiene que "participar en este tipo de iniciativas de cuidado del entorno es un valor para nuestra marca y contribuye a crear una conciencia sostenible en nuestros clientes, que aprecian la responsabilidad que tenemos lógicamente con el medio ambiente".



INFOTROPICAL.

7/05/2018.

La campaña de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos llega este jueves a Almuñécar



ECODIARIO.

9/05/2018.

Andalucía gestiona a través de Ecolec la recogida de 17.164 toneladas de residuos, un 28% más



ELECTROIMAGEN.

9/05/2018.

FAEL y RAEE Andalucía inician la campaña #ECOSinergias

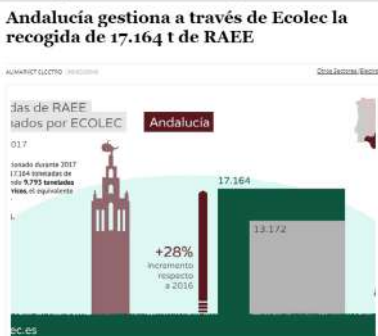


Alimarket

ELECTROIMAGEN.

9/05/2018.

Andalucía gestiona a través de Ecolec la recogida de 17.164 t de RAEE



HUELVA buenas noticias

HUELVA.YA.ES.

7/05/2018.

La capital acoge el inicio de la campaña 'Dona vida al Planeta'



EUROPATROPICAL.NET.

7/05/2018.

Campaña "Dona vida al planeta": reciclaje de residuos eléctricos

Campaña "Dona vida al planeta": reciclaje de residuos eléctricos



Almuñécar. La campaña presentada bajo el lema "Dona vida al planeta" llega este jueves a la localidad sediciana y recorrerá Andalucía hasta el 31 junio.

Almuñécar recibe este jueves, 10 de mayo, la campaña de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE) Andalucía, impulsada por la Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de la Junta de Andalucía y la Federación Andaluza de Municipios y Provincias (FAMPP), con el apoyo de los Sistemas Colectivos de Responsabilidad Ampliada del Productor (SCRAP) que se sabe más, evitando, como mínimo, los costes, para que [pueda seguir leyendo](#).



RAEE ANDALUCÍA.

17/06/2018.

#DonaVidaAlPlaneta llega hasta la tienda de electrodomésticos Milar Chinales a través de FAEL



MARBELLA RADIOTELEVISIÓN.

05/06/2018.

El Secretario General de FAEL, Carlos Bejarano, en RTVMarbella



LA SEXTA.

29/05/2018.

Carlos J. Bejarano González, presenta la campaña #DonaVidaAlPlaneta en el programa Más vale tarde



INFOCOSTATROPICAL.

10/05/2018

Este jueves termina la campaña de recogida de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos

Este jueves termina la campaña de recogida de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos



INFOCOSTATROPICAL.

11/05/2018

Medio Ambiente anima a participar en la campaña 'Dona vida al Planeta' de reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos

Medio Ambiente anima a participar en la campaña 'Dona vida al Planeta' de reciclaje de aparatos eléctricos y electrónicos



RAEEANDALUCÍA.

14/05/2018

La campaña #DonaVidaAlPlaneta visita más de 70 comercios a través de FAEL

LA CAMPAÑA #DONAVIDAALPLANETA VISITA MÁS DE 70 COMERCIOS A TRAVÉS DE FAEL



SÍGUENOS

 @FAELinforma

 Fael

 in fael

FAELinforma

STAFF

actualidadFael

Dirección: FAEL

Contenidos: FAEL

