

JORNADA PARA LA DINAMIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA RED DE PYMES DE "COMERCIO VERDE, COMERCIO LOCAL" EN ANDALUCÍA

CAMPAÑA
2025

FECHA

27 de NOVIEMBRE 2025

LUGAR

SALÓN DE PLENOS DEL
AYUNTAMIENTO
CORIA DEL RÍO (SEVILLA)

HORA

11:00



Cámaras
Andalucía
#EuropaSeSiente

 Apoyo al Comercio Minorista

COLABORA:



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos

Cámara
de Comercio de España



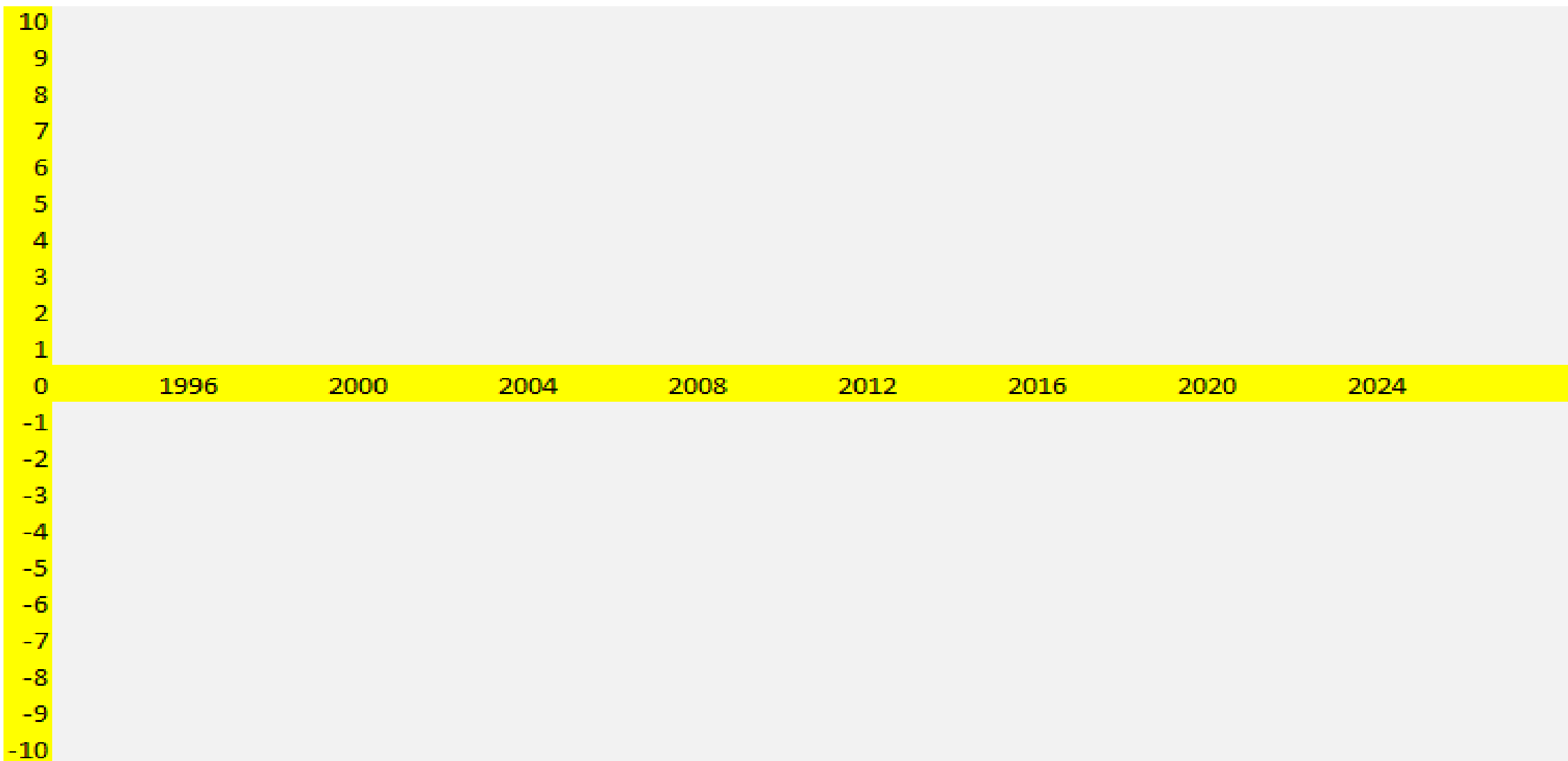
GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA

¿A quiénes representamos?



Coaching Retail – 1: Línea del Tiempo



¿Cuál será el Futuro del Comercio Local?

ANTECEDENTES



CERTIFICADO



OCA Instituto de Certificación, S.L.U.

Certifica la calidad del comercio

Conforme con la norma:
UNE 175001-1:2004
Certificado nº 4900/12/1919

Fecha certificado de inicio: 30 de Octubre de 2012
Fecha de emisión: 30 de Noviembre de 2012
Fecha de caducidad: 30 de Octubre de 2015

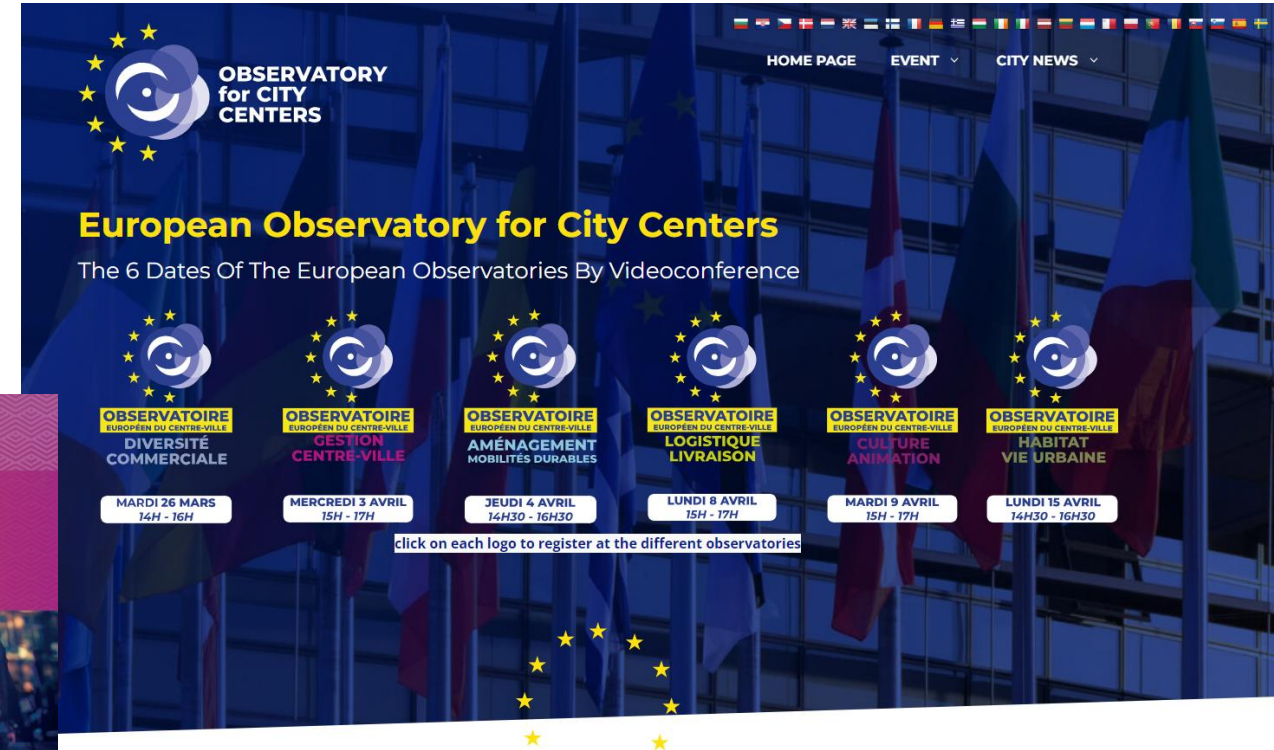
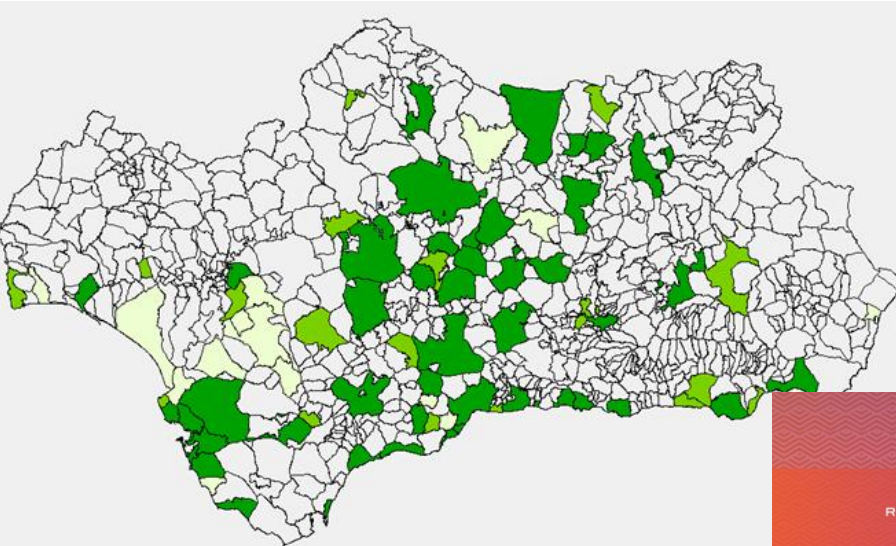
El Consejo Delegado



Este certificado no tiene validez en:
Cualquier actuación adicional relativa a la calidad de los
Da los requisitos de la norma se pueden obtener en:
Audi. de los Gobiernos, 40 - Pab. Empresarial El Nido B-1-1

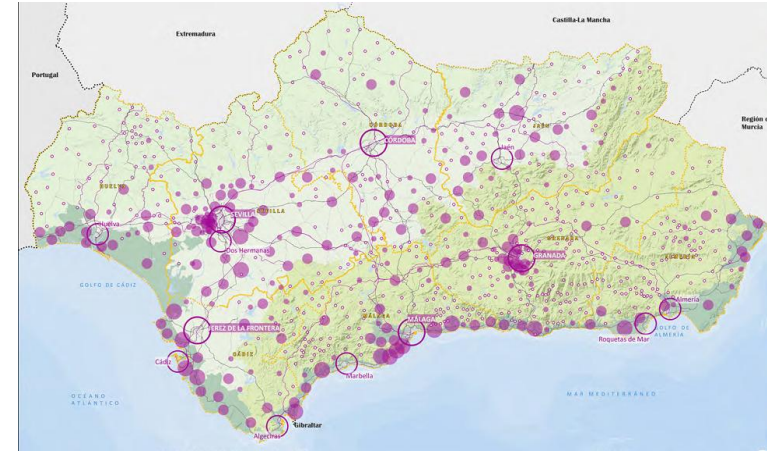
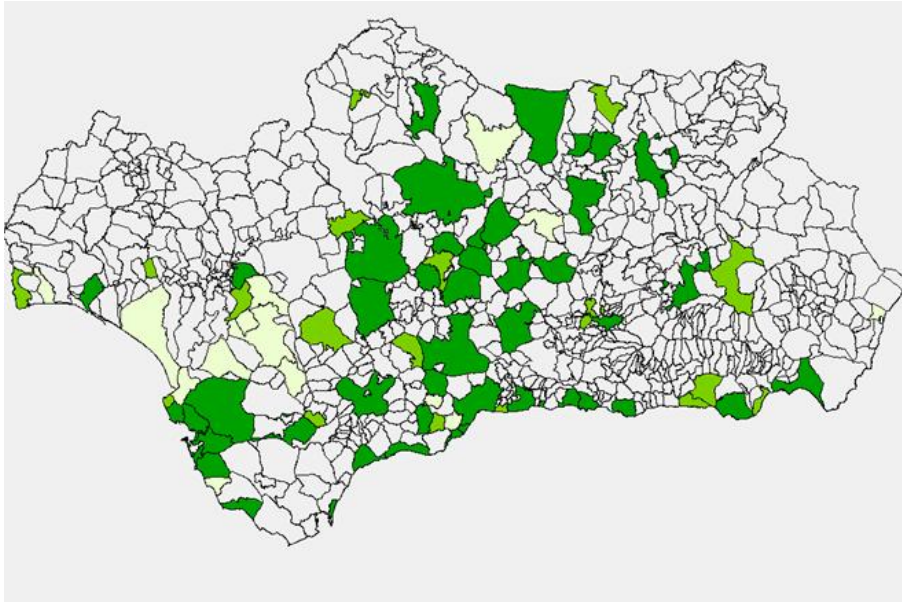


¿Cuál será el Futuro del Comercio Local? I

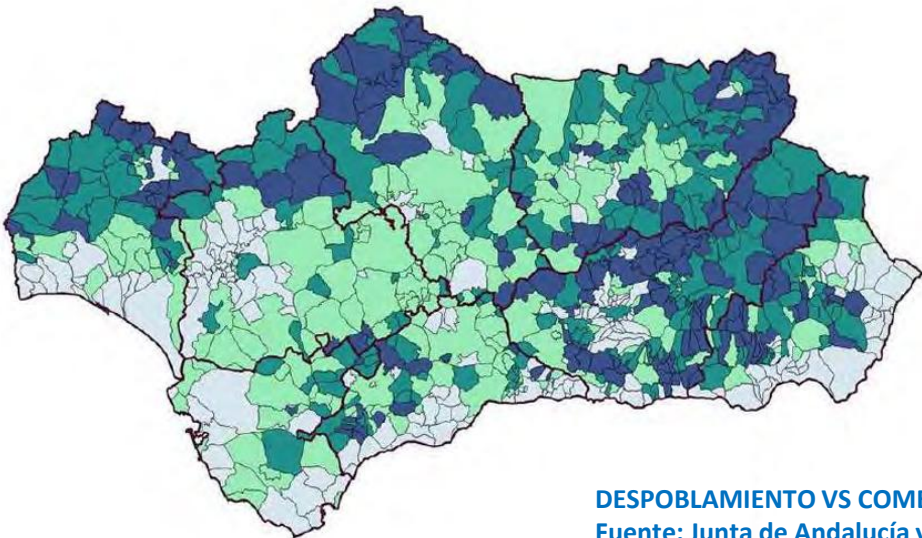


**NECESIDAD DE AVANZAR HACIA UNA
ECONOMÍA CIRCULAR Y UN MODELO DE
CIUDAD SOSTENIBLE**

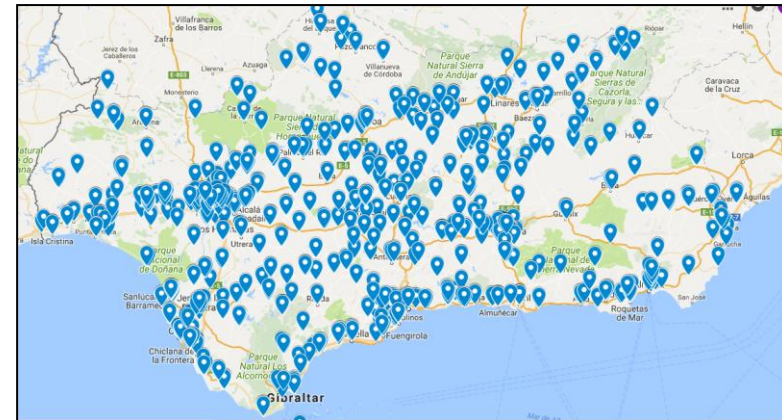
¿Cuál será el Futuro del Comercio Local? II



**LA SOSTENIBILIDAD DE LOS MUNICIPIOS REQUIERE LA
SOSTENIBILIDAD DE LOS COMERCIOS Y VICEVERSA**



DESPOBLAMIENTO VS COMERCIO LOCAL
Fuente: Junta de Andalucía y elaboración propia.





¿Cuál será el Futuro del Comercio Local?

¿Qué objetivos nos establecemos para esta sesión?

Propuesta de Futuro



CLAVES
01

Conocimientos esenciales de normativa comercial



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
02

Viabilidad del modelo de negocio



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
03

Omnicanalidad y digitalización



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
04

Otros elementos jurídicos esenciales



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
05

Las 3R y la Economía Circular



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
06

Sostenibilidad en Compras y proceso comercial



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
07

Servitización: Sostenibilidad en ventas y servicios postventas



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
08

Sostenibilidad en las instalaciones



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
09

Sostenibilidad en la logística y transporte



Escanea este código QR para más información de este concepto.



CLAVES
10

Gestión de residuos sostenibles



Escanea este código QR para más información de este concepto.

Coaching Retail – 2: G.R.O.W

Goal

Reality

Options

What / Wrap up

¿QUÉ PUEDES LLEVARTE DE ESTA SESIÓN?	¿CÓMO VE LA SITUACIÓN DE SU NEGOCIO?	¿CÓMO QUIERE VER SU NEGOCIO EN EL FUTURO?	¿QUÉ VA A HACER PARA CONSEGUIRLO?

CLAVE

01

Conocimientos esenciales de normativa comercial

1. Horario de apertura

2. Política de Devoluciones

3. Etiquetado con precio y características principales de los productos

4. Hoja de Reclamaciones

5. Horarios comerciales

6. Apertura comercial en domingos y festivos

7. Zonas de gran Afluencia Turística

8. Actividad de promoción de ventas

9. Venta a distancia

11. Garantía y servicios postventa

12. Hoja de Quejas y Reclamaciones

13. Sistema arbitral

14. Bolsas de plástico

9. Venta a distancia

Se entenderán aquellas contrataciones celebradas a distancia con los consumidores y usuarios en el marco de un sistema organizado de venta o prestación de servicios a distancia, sin la presencia física simultánea del empresario y del consumidor usuario.

Entre otras, tienen la consideración de técnicas de comunicación a distancia internet, o correo postal, o teléfono o fax.

Característica específica de las ventas a distancia

• Derecho de Desistimiento

El derecho de desistimiento de un contrato se lo facultad del consumidor/usuario de **dejar sin efecto el contrato celebrado, verificándose así a la vez parte venturosa en el plazo establecido para el ejercicio de ese derecho, el cual será de 14 días naturales**, sin necesidad de justificar su decisión y sin penalización de ningún tipo.

• Sustitución del bien o servicio contratado a distancia

De no hallarse disponible el bien o servicio contratado, cuando el consumidor o usuario hubiera sido informado expresamente de tal posibilidad, el empresario **puede sustituirlo por el mismo o por un bien o servicio de características similares que tenga la misma o superior calidad o la del original inicialmente.**

En este caso, el consumidor y usuario **puede ejercer también su derecho de desistimiento.**

10. Devoluciones

No hay ninguna obligación legal del comercio a devolver el dinero una vez efectuada la compra, sólo en los casos en los que figure en el contrato o en la publicidad del comercio antes la obligación de devolver el dinero.

La recepción está en el producto estuviese defectuoso o en mal estado, pues así el comerciante el tiene la obligación de devolver por un producto de las mismas características, si se lo defecto, la devolución del dinero. Si cualquier de estos casos, **resulta obligatorio la presentación del ticket de compra para la correspondiente devolución.**

10. Garantías y servicios postventa

La garantía legal, ante las fallas de conformidad, comporta estos derechos:

• Derecho de devolución.

• Derecho de reparación.

• Derecho a la rebaja del precio.

• Derecho a la resolución del contrato.

Durante el período de garantía tanto la **reparación como la sustitución de partes** **gratuita** **pero por parte del fabricante o proveedor** **debe ser todo coste relacionado con los mismos.**

El plazo de garantía será de **3 años desde la entrega en el caso de venta de bienes muebles o 5 años en el caso de suministro de componentes o servicios digitales.**

En los **bienes de segunda mano**, el vendedor y el consumidor o usuario podrán pactar un plazo menor al indicado en el párrafo anterior, **pero no podrá ser inferior a 1 año desde la entrega.**



12. Hoja de Quejas y Reclamaciones

Los comercios consumidores usuarios **deben derecho a obtener y presentar hojas de quejas y reclamaciones** o los empresas titulares de las actividades que comercializan bienes o prestan servicios en Andalucía, para exponer su conformidad o disconformidad, efectuar una reclamación o una denuncia en sus relaciones de consumo.

Los comercios consumidores usuarios **podrán optar de manera voluntaria por el uso del Sistema de Hojas de Quejas y Reclamaciones** o por la presentación de la hoja de quejas y reclamaciones.

La entrega será **obligatoria, inmediata y gratuita**, aunque la parte reclamada no haya llegado a realizar la entrega de bienes ni ejecutado prestación de servicios alguna.

Conforme que sea el agente podrá o no aceptar, pero la parte reclamada debe aceptar y responder, las empresas titulares de la actividad que lo recibirán **deberán responder de forma inmediata la misma, en el plazo máximo de diez días hábiles desde el día de la recepción.**

13. Sistema arbitral

El **Sistema Arbitral de Consumo** es un servicio gratuito por el cual se puede resolver los conflictos de consumo de una manera **gratuita, sencilla y rápida**, evitando la burocracia y costes de un proceso judicial.

Requiere la aceptación voluntaria de la empresa o profesional reclamado. El **leudo que se dice es Incurrimos, aceptamos y acatamos la vía judicial.**

14. Bolsas de plástico

Desde el 1 de enero de 2023 los **bolsas de plástico ligeras y muy finas deben ser compostables, estandarizadas de su diseño, colorado los bolsos de plástico compostables muy ligeros. (de menos de 10 gramos de peso) que son reciclables del sistema de gestión, o que se reciclan como el resto de residuos para ser reciclados o quemados.** Los bolsos de plástico compostables ligeros (10-50 gramos) deben tener el símbolo de la hoja de 2023.

Están prohibidos todos los **bolsas de plástico no compostables, independientes de cualquier tipo de papel.**

Los comerciantes pueden también optar por otros formatos de envase para sustituir a los bolsos de plástico.



Ver más: <https://www.fuel.es/informacion/ver-mas-18-cio-ver-mas.html>



CLAVE

02

Viabilidad del modelo de negocio

1. Rentabilidad:

Lo que supone que los ingresos sean superiores a los gastos.

2. Solvencia:

Lo que implica que la corriente de cobros siempre sea suficiente para satisfacer la corriente de pagos.

El primer requisito de la sostenibilidad de la pyme comercial es la propia supervivencia de la empresa



CLAVE

02

Viabilidad del modelo de negocio

Para la **sostenibilidad** de una empresa es esencial la propia sostenibilidad del **modelo de negocio** de la misma, es decir, que la empresa sea **viable**.

En este sentido, la supervivencia de una empresa, en general, lo cual es también aplicable a las pymes del sector comercio, es fundamental al cumplimiento de **2 requisitos básicos**:

1. Rentabilidad:

Lo que supone que los ingresos sean superiores a los gastos.

2. Solvencia:

Lo que implica que la corriente de cobros siempre sea suficiente para satisfacer la corriente de pagos.

El primer requisito de la sostenibilidad de la pyme comercial es la propia supervivencia de la empresa

De este modo, para alcanzar este objetivo es muy importante medir y controlar la evolución del negocio desde el punto de vista económico-financiero.

Actualmente, vivimos en la era del dato y el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) ha puesto al alcance de cualquier empresa, por pequeña que sea, el acceso a herramientas de gestión que permiten aportar solvencia y rigor a la gestión empresarial de los negocios. En consecuencia, la digitalización cada vez tendrá un mayor peso en la toma de decisiones de las empresas, también en el comercio local.

En este sentido, para mejorar la viabilidad de una empresa y, por ende, la sostenibilidad global de la misma, será preciso contar con un sistema de medición y control de la actividad económico-financiera del negocio, además de contar con el asesoramiento experto necesario para la mejora de la toma de decisiones, pudiendo ser este asesoramiento interno o externo a la propia estructura de la empresa.

De este modo, se deberán gestionar adecuadamente áreas como:

- Elaboración de estados financieros
- Dimensionamiento del Fondo de Maniobra
- Determinación de la estructura del balance
- Fijación de los márgenes por líneas de negocio/producto
- Conocimiento del punto muerto de las inversiones
- Obtención de ratios claves para la gestión del negocio
- Establecimiento de estrategias de financiación
- Implementación de la factura electrónica
- Etc.

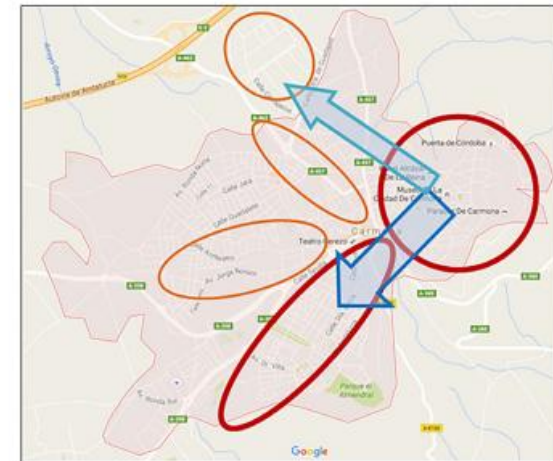


Más info:

<https://www.fao.es/fo-conceptos-clave-economico-financiero-2/>

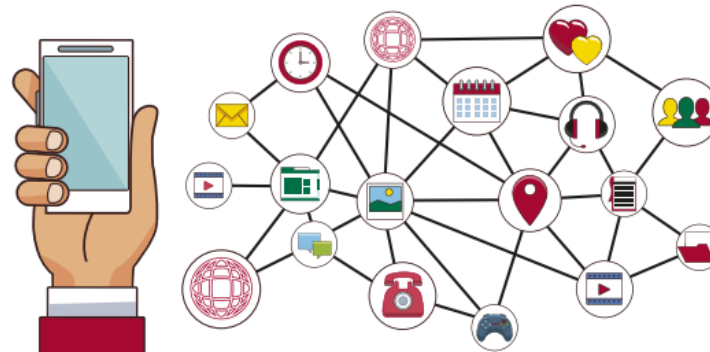
Omnicanalidad y Digitalización

2. Ubicación dentro del municipio



Desplazamiento de áreas de comercio denso dentro del término municipal. Elaboración propia. FAEL.

3. Canales de comunicación con los clientes y niveles de digitalización



CLAVE 04 Otros elementos jurídicos esenciales

CLAVE 04 Otros elementos jurídicos esenciales

Existen distintos elementos jurídicos con sus claves para aplicar criterios de sostenibilidad en la empresa, a continuación, se muestran elementos de relevancia:

1. Forma jurídica del negocio
Cuando se inicia una actividad empresarial, se ha de elegir una forma jurídica autónoma (Persona Física), sociedad de responsabilidad limitada (S.L.), sociedad anónima (S.A.), sociedad limitada unipersonal (S.L.U.), sociedad cooperativa, comunidad de bienes, entre otras.
Considerando en las pymes de comercio del sector de la distribución de "Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar", **destacarían mayoritariamente 2 formas jurídicas:**

Personas Individuales (Autónomo/a)
Entidad mercantil (destacando las S.L.)

CARACTERÍSTICAS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA

A) Autónomo/a
Veíamos:

- **Independencia:** En el caso de iniciar la actividad como autónomo/a, no es requisito legal la aportación de ningún capital inicial.
- **Tipo Impositivo, al menos, inicialmente:** Cuando el tipo que grava el beneficio en el IRPF se aplica por debajo del aplicable en el impuesto sobre sociedades.
- En caso de nuevo proyecto empresarial a través del **pago único de exención**.

Responsabilidad Individual Limitada:

- **Desventajas fiscales:** Cuando el tipo impositivo en IRPF se aplica por encima del aplicable en el impuesto sobre sociedades.

En caso de caso de la actividad no trabajadora autónoma no tienen derecho a la prestación por desempleo, lo contrario, sí existe la prestación por cese de actividad que cubren las lesiones.



B) Forma jurídica mercantil
Veíamos:

- **Responsabilidad limitada:**
- **Flexibilidad empresarial:** la obligación de llevar un sistema contable, más que un problema, es una oportunidad.

Desventajas fiscales: pueden venir por el diferencial entre el tipo tipo de gravamen en el impuesto sobre sociedades frente al tipo aplicado en IRPF.

No discriminación en cuanto de autónomo.

Una empresa de comercio del sector de electrodomésticos y otros equipamientos del hogar, según su facturación y exigencias de beneficio, tendrá unos volúmenes de negocio a partir de los cuales, finalmente sería más recomendable una empresa mercantil. Asimismo, en base a criterios de responsabilidad empresarial y de gestión, también podría ser más interesante la adopción de una forma jurídica mercantil, al menos a partir de alcanzar el negocio cierto nivel de desarrollo. No obstante, se recomienda contar con asesoramiento profesional especializado para tomar, de forma adecuada, la decisión más adecuada en cada caso.

2. Prevención de riesgos laborales
1. La Prevención de Riesgos Laborales (PRL) abarca el conjunto de actividades o medidas adoptadas o puestas en marcha las fases de actividad de la empresa con el fin de evitar o disminuir los riesgos de lesiones del trabajo.
2. El riesgo laboral es la probabilidad de que un trabajador/a sufra un determinado daño derivado del trabajo, de cualquier causa derivada del trabajo (las enfermedades, patologías o lesiones sufridas con motivo de su trabajo).
3. La PRL, Es la Prevención de Riesgos Laborales (PRL) entendida de forma amplia el derecho de los trabajadores a una protección eficaz en materia de seguridad y salud en el trabajo, lo que supone un deber del empresario de protección de sus trabajadores frente a los riesgos laborales.

El incumplimiento de los deberes en PRL por parte del empresario puede conllevar:



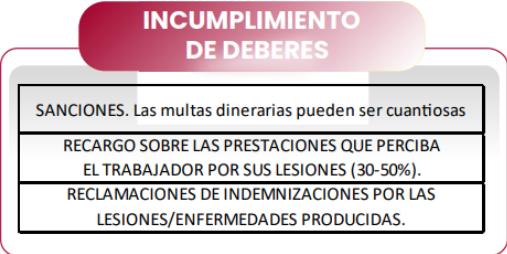
La correcta gestión de la PRL es un clave para la sostenibilidad de la empresa.

1. Forma jurídica del negocio

Centrándonos en las pymes de comercio del sector de la distribución de "Electrodomésticos y Otros Equipamientos del Hogar", **destacarían mayoritariamente 2 formas jurídicas:**

- Persona individual (**autónomo/a**)
- **Entidad mercantil** (destacando las S.L.)

2. Prevención de riesgos laborales



3) Protección de datos

Datos de Trabajadores, Clientes, Proveedores...

Se protegerán de forma especial cualquier información sobre las personas que contenga información de raza, color, inclinación sexual, religión e ideología política.

4) Conciliación de la vida laboral y familiar, dentro de la correcta gestión de las relaciones laborales

La conciliación familiar implica el poder alcanzar un equilibrio razonable entre la vida familiar/personal y laboral por parte de las personas trabajadoras.

5) Otros



3) Protección de datos

La protección de las personas físicas en relación con el tratamiento de datos de carácter personal es un derecho fundamental reconocido en los artículos 88 de la Constitución, 85 de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea y 84 del Tratado de Funcionamiento de la Unión, pudiendo existir distintos niveles de protección en función de la tipología de los datos.

MAJOR NIVEL DE PROTECCIÓN.

Se protegerán de forma especial cualquier información sobre las personas que contenga información de raza, color, inclinación sexual, religión e ideología política.

Elementos importantes a tener en cuenta en un comercio:

1.- Datos de trabajadores, proveedores y clientes, en los sistemas de videovigilancia o similar (CCTV).

2.- Datos de proveedores y clientes.

3.- Datos de trabajadores.

La correcta gestión de la protección de datos, también es un elemento relevante para la sostenibilidad de la pyme comercial.

4) Conciliación de la vida laboral y familiar, dentro de la correcta gestión de las relaciones laborales

La conciliación familiar implica el poder alcanzar un equilibrio razonable entre la vida familiar/personal y laboral por parte de las personas trabajadoras.

En este tipo de cuestiones podemos encontrarnos con siguientes roles como:

- maternidad-paternidad

- lactancia

- excedencia por cuidado de hijo o familiar

- y conciliación vida laboral y personal, entre otras.

La correcta gestión de las relaciones laborales, en general, y de la conciliación de la vida laboral y familiar de las trabajadoras por parte del empresario/a, también es un clave para la mejora de la sostenibilidad de la empresa.



Más info: <https://www.fao.es/04-conceptos-clave-juridico-laboral/>



05



CLAVE 06 Sostenibilidad en compras y proceso comercial

En las compras de bienes y servicios en el mercado actual, además del criterio “precio”, progresivamente van ganando peso otros criterios complementarios relacionados con requisitos legales, medioambientales u otros. En este sentido, la introducción de criterios complementarios de sostenibilidad en los procesos de toma de decisiones, además de beneficios medioambientales para la empresa y la sociedad pueden generar reducción de costes y mejoras de competitividad.



CLAVE 06 Sostenibilidad en compras y proceso comercial

La actividad comercial y la venta responden a un proceso totalmente determinado, por ello es importante definir un **manual de compras y proceso comercial** donde especifique la descripción del procedimiento, detallando los pasos y requisitos a tener en cuenta a lo largo de la realización de dicha actividad. Ejemplo de ello pueden ser:

1. Se realiza oferta comercial al cliente y se envía al interesado.
2. Se recibe la conformidad de la oferta por parte del cliente.
3. El departamento de administración agenda la actuación determinada del negocio.
4. Se realiza el servicio y se da entrada al cliente de conformidad del cliente.
5. Se archiva el albarán de conformidad para su facturación.
6. Se realiza la factura y envía al cliente para su pago.
7. Se recibe el pago y se cierra en el programa de facturación.

Según estos pasos para cada uno de los procesos que se realizan es muy importante para obtener una imagen fiel de la situación de la empresa.

Para ello habría que realizar un análisis profundo de qué es lo que se podría mejorar en cada paso para poder aplicar los 8R.

Algunos ejemplos pueden ser:

- **Digitalización de los procesos**, la aplicación de un software específico de gestión es imprescindible para la reducción de residuos en este paso, se pueden realizar ofertas y enviar al cliente por email, el cliente puede aceptar la oferta mediante firma electrónica, en la necesidad de impresión de los mismos una vez recibida la oferta se archivará de manera interna, se evaluará la conformidad de venta al departamento administrativo para que proceda a agenda o realice el envío de la compra realizada, esta información puede ser también por email.
- **La incorporación de tecnología** agiliza los procesos de producción y la comunicación en las empresas, lo que influye directamente en su productividad. Sería una ventaja optar que las empresas dispongan de tablets o "smart phones" en su entorno de trabajo para la recepción de pedidos de campo, la firma por parte de clientes de albaranes de entrega o las confirmaciones de pago mediante pago con dispositivo integrado.
- **Crear una política de residuos cero "zero waste"**, este movimiento apoya la realización los productos de tal manera que no vuelven a la naturaleza en forma de basura. Para ello, se deberá informar y formar a todo el personal.
- **Apoyar por la compra de productos y/o material no condicionado a la reparación de productos y/o material defectuosos**. Equivalente, incluyendo **productos y/o servicios "ECO"** entre el perfil de referencia del comercio (con algún tipo de certificación o distintivo que garantice su ECO-diseño, ECO-producción, ECO-transporte, etc.).
- En caso de que el proceso comercial requiera de transporte para visita a clientes, fomentar siempre las reuniones telemáticas, y si no es posible, se puede contar con una flota de vehículos eléctricos o híbridos, **reduciendo la huella de carbono en los desplazamientos que sean necesarios**.












Actualizado a octubre de 2024

CLAVE

07

Servitización: sostenibilidad en ventas y servicios postventas

En determinados segmentos del mercado la “servitización” es cada vez mayor, tendiendo el cliente a **pagar por el “uso”** y no por la compra de un bien (Ejs. renting de un coche, renting de un equipo informático o, por qué no, “renting de una lavadora”).

El marco jurídico dentro de la Unión Europea y las tendencias de evolución del mercado, parecen indicar que la transición de muchas tipologías de comercio hacia un modelo de mayor **servitización** está **en progresión creciente**. Ello supone una **oportunidad para prolongar en el tiempo la relación con el cliente de un modo más sostenible y**, con una eficiente gestión empresarial, **también más rentable**.

De este modo, se podrá **mejorar la sostenibilidad de las ciudades**, al mismo tiempo que el **comercio local podría mejorar su competitividad, rentabilidad y modelo de negocio**.

CLAVE 07 Servitización: sostenibilidad en ventas y servicios postventas

En la servitización actual un producto comercializado no se produce un consumo responsable. Para lograr una mayor sostenibilidad en las ventas y servicios postventas, se pueden tomar algunas medidas siguientes:

- 1) **Modelos comerciales sostenibles con responsabilidades por otros recursos por parte de los clientes, así como la sostenibilidad de los clientes.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.
- 2) **La sostenibilidad de la transición de los clientes a cliente para la mejora de la sostenibilidad en el entorno comercial y en el punto de venta.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.
- 3) **La sostenibilidad de la transición de los clientes a cliente para la mejora de la sostenibilidad en el entorno comercial y en el punto de venta.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.



4) **La sostenibilidad de la transición de los clientes a cliente para la mejora de la sostenibilidad en el entorno comercial y en el punto de venta.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.



5) **La sostenibilidad de la transición de los clientes a cliente para la mejora de la sostenibilidad en el entorno comercial y en el punto de venta.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.

6) **La sostenibilidad de la transición de los clientes a cliente para la mejora de la sostenibilidad en el entorno comercial y en el punto de venta.** En este sentido, la **digitalización de los procesos** en la actividad comercial **servitizada puede ser una opción de la gestión empresarial**. La digitalización de los procesos de venta y de servicio al cliente, de hecho, se convierte en un recurso más sostenible al reducir los costes de transporte y de almacenamiento de los productos, lo que reduce el impacto ambiental.

[illegible]

A circular flow diagram illustrating the stages of a product's lifecycle. The cycle is represented by a large yellow arrow that forms a continuous loop. The stages are labeled in white capital letters along the curve of the arrow: 'MANUFACTURE' on the left, 'CONSUMPTION AND USE' on the bottom, and 'RECYCLING' on the right. Various icons are placed around the cycle to represent each stage: wind turbines and power lines for 'MANUFACTURE'; a lightbulb with a plant growing inside for 'CONSUMPTION AND USE'; and a recycling bin with a recycling symbol for 'RECYCLING'. A yellow truck is also shown near the 'RECYCLING' stage. The background is white, and the overall theme is sustainability and environmental impact.



CLAVE

10

Gestión de residuos sostenibles

- Fase 1: Producción en la Fábrica.

- Fase 2: Almacén mayorista

- Fase 3: Comercio local minorista:

- Fase 4: Casa del cliente/consumidor

FASES DE LA CADENA DE SUMINISTROS

Se pueden identificar dos responsabilidades en la generación de residuos, la cual es extrapolable para todos los tipos de residuos:

1. Responsabilidad del productor del residuo.
- 2 Responsabilidad para la correcta gestión del residuo.

Para la correcta **gestión de los residuos, en función de su naturaleza** y en función de la **etapa de la cadena de suministros** en la que se actúe, se pueden distinguir 2 posibles sistemas de gestión:

- **Sistema público:** P. ej. Los contenedores de recogida selectiva existentes en los municipios.

- **Sistema Privado:** P. ej. Servicios prestados por gestores autorizados para distintas tipologías de residuos en las plataformas logísticas de la distribución.

En la práctica, para la **correcta gestión** de los distintos **residuos** aplicando la **3R** (Reducir, Reutilizar, Reciclar), las pymes de comercio podrán optar por **soluciones colaborativas** a través de **acuerdos** (directos, a través de las asociaciones empresariales de comercio u otros canales) con:

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

CLAVE 10 Gestión de residuos sostenibles

Las acciones generadoras para la sostenibilidad económica, ambiental y social, en particular, consisten en la gestión del tipo de residuos.

En el ciclo de vida de los productos y servicios, se integran desde los materiales que se incorporan al ciclo de vida de los productos, la gestión de los residuos que se generan en el ciclo de vida de los productos, hasta la gestión de los residuos que se generan en el ciclo de vida de los productos.

En este sentido, en los distintos tipos de la cadena de suministros se puede identificar el origen del residuo "fuente primaria" y, en consecuencia, se puede identificar el origen del residuo "fuente secundaria".

Para facilitar esta gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Objetivo Principal: Una gestión que sea sostenible y que sea sostenible.

Fase 1: Producción en la Fábrica.

• Gestión de residuos en la producción: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

• Gestión de residuos en la producción: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 2: Almacén mayorista.

• Gestión de residuos en el almacén: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 3: Comercio local minorista.

• Gestión de residuos en el comercio: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 4: Casa del cliente/consumidor.

• Gestión de residuos en la casa: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 5: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 6: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 7: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 8: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 9: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 10: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 11: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 12: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 13: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 14: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 15: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 16: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Fase 17: Gestión de residuos.

• Gestión de residuos en la gestión: se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

En este tipo de gestión, se recomienda que se establezca un sistema de gestión de residuos que permita la gestión de los residuos de forma sostenible.

Para la correcta gestión de los residuos, en función de su naturaleza y en función de la etapa de la cadena de suministros en la que se actúe, se pueden distinguir 2 posibles sistemas de gestión:

- **Sistema público:** P. ej. Los contenedores de recogida selectiva existentes en los municipios.

- **Sistema Privado:** P. ej. Servicios prestados por gestores autorizados para distintas tipologías de residuos en las plataformas logísticas de la distribución.

En la práctica, para la correcta gestión de los distintos residuos aplicando la 3R (Reducir, Reutilizar, Reciclar), las pymes de comercio podrán optar por soluciones colaborativas a través de acuerdos (directos, a través de las asociaciones empresariales de comercio u otros canales) con:

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

- Gestores de residuos

- SCRAPs

- Entidades locales

Coaching Retail – 3: C.R.A.

Conciencia

Responsabilidad

Acción

¿DE QUÉ TE HA SERVIDO ESTA SESIÓN?	¿QUÉ PODRÍAS HACER PARA MEJORAR TU NEGOCIO?	¿QUÉ VAS A HACER PARA MEJORAR TU NEGOCIO?

Herramienta/Label para la mejora continua del Comercio Local basada en la Sostenibilidad



JORNADA PARA LA DINAMIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA RED DE PYMES DE "COMERCIO VERDE, COMERCIO LOCAL" EN ANDALUCÍA

CAMPAÑA
2025

MUCHAS GRACIAS

www.ComercioVerdeyLocal.com
www.fael.es



Cámaras
Andalucía
#EuropaSeSiente

 **Apoyo al Comercio Minorista**

COLABORA:



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE HACIENDA



Fondos Europeos

Cámara
de Comercio de España



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA, COMERCIO
Y EMPRESA