



ISE
INSTITUTO DE
SOSTENIBILIDAD
EMPRESARIAL

Descarbonización: De exigencia de cliente a decisión estratégica

PRODUCTOS **FLORIDA** **CARNE DE POLLO**

Uno de sus clientes clave exigía alineación con la neutralidad climática antes de finalizar 2026 como condición para mantener la relación comercial.

El riesgo no era regulatorio, era de negocio.



LA DECISIÓN

Aunque la norma obligaba a calcular Alcances 1 y 2 en 2026, se decidió abordar **Alcances 1, 2 y 3 ya en 2025.**

No por cumplimiento, sino porque es la única forma de **entender el impacto real en el negocio** del requerimiento del cliente.



QUÉ HICIMOS

- **Entender el negocio desde emisiones.** No se trataba de calcular, ni de construir una solución obsoleta en 12 meses.
- Calcular la **huella completa (1, 2 y 3)** con datos reales
- Identificar los *hotspots* de emisión
- Analizar las **dependencias en la cadena de valor**
- Construir una base sólida de datos para toma de decisiones y tener base para definir **objetivos (SBTi)**

APORTE DE VALOR

- Esto no va de carbono. **Va de negocio**, y de exposición real del negocio.
- La información **reduce la vulnerabilidad** y permite responder con credibilidad a un cliente exigente
- Evita compromisos difíciles de ejecutar y decisiones basadas en supuestos débiles.
- Convierte la presión externa en **ventaja competitiva planificada**

TESTIMONIAL

"Lo que empezó como una presión externa de un cliente clave para asegurar nuestra continuidad antes de 2026, se transformó gracias a vuestro equipo en una base estratégica real.

Ahora no solo cumplimos, sino que entendemos nuestro negocio desde las emisiones y podemos tomar decisiones con impacto real".

*Javier Folgado
Director Calidad y MedioAmbiente
Productos Florida*

APRENDIZAJE

Empezar por Alcance 1 y 2 puede ser suficiente para cumplir, pero **cumplir tarde es perder relevancia.**

Incorporar el **Alcance 3** es lo que permite entender el negocio, donde está el riesgo y el coste y anticipar decisiones.

