

Tu Envase Sirve

Informe mensual – Noviembre 2009

Resumen de los Principales Indicadores.

En el siguiente cuadro se resumen los resultados de los principales indicadores de cada grupo y los resultados globales del mes de Noviembre.

Cuadro 1

Indicadores Noviembre 2009	Unidades	Ave Fénix	Las Piedras	Maritas II	Total Noviembre
Recolección					
Total Recolectado	toneladas	15,2	19,8	12,9	47,8
Fracción proveniente de "aros fijos"	%	60%	2%	37%	30%
Fracción proveniente de Grandes Generadores	%	-	15%	29%	14%
Clasificación					
Total Clasificado	toneladas	14,1	13,6	11,4	39,0
Ventas					
Ingresos por ventas de materiales	US\$	1.553	1.643	1.888	5.084
Cantidad de material comercializado	toneladas	4,9	19,0	13,2	37,0
Indicadores Generales					
Población atendida	habitantes	105.033	62.030	65.818	232.881
Tasa de recuperación (no incluyendo grandes generadores)	%	11%	20%	10%	13%

Se pueden destacar los porcentajes de material proveniente de "aros fijos", presentando un valor muy alto para Ave Fénix y otro extremadamente bajo para el grupo Las Piedras. Esto seguramente tiene una influencia importante sobre las diferencias que presentan las tasas de recuperación, aunque no puede ser adjudicado a esa única causa.

En el cuadro 2 se presenta la evolución de los principales indicadores globales. Se puede observar que ha habido un trabajo muy parejo estos últimos meses, sin presentar valores destacables en el mes de Noviembre.

Cuadro 2

	Noviembre	Octubre	Setiembre	Agosto	Julio
Recolección					
Total Recolectado (tons)	47,8	50,7	44,3	39,2	41,0
Clasificación					
Total Clasificado (tons)	39,0	42,5	37,6	42,4	37,4
Ventas					
Ingresos por ventas de materiales (US\$)	5.084	5.551	5.028	5.516	3.961
Cantidad de material comercializado (tons)	37,0	41	46	88	45
Indicadores Generales					
Tasa de recuperación (no incluye grandes generadores)	13%	14%	12%	16%	20%

Grandes Generadores.

El aporte de "grandes generadores" puede tener una influencia importante sobre los resultados obtenidos por cada grupo. Generalmente, los envases entregados por estas empresas presentan dos ventajas importantes sobre la operativa. La concentración del material en un único sitio facilita la recolección y en general, los materiales (en su mayoría cartón y PEBD) se encuentran en condiciones tales que resulta menos trabajosa su clasificación.

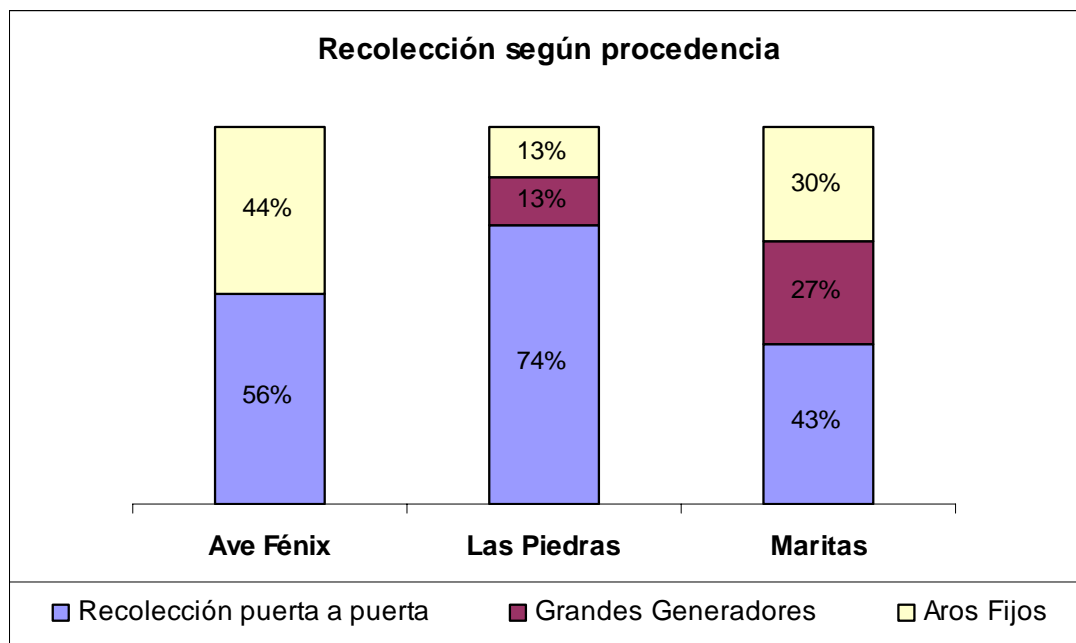
Cabe mencionar que en ocasiones, debido al estado de suciedad de los materiales, gran cantidad de los mismos debió ser descartada.

A continuación se realiza una comparación de los resultados de cada grupo, estudiando como influye este aporte, sobre algunos de los principales indicadores.

Recolección.

Como se mencionó anteriormente, el hecho de que los materiales provenientes de grandes generadores se encuentren concentrados en un sitio, aumenta sensiblemente la eficiencia de las tareas de recolección. En el siguiente gráfico se presentan, para cada grupo, las proporciones recolectadas según su origen (recolección puerta a puerta, aros fijos y grandes generadores):

Gráfico 1



Clasificación.

En cuanto a la clasificación, el material recolectado de estos grandes generadores presenta algunas características particulares, que hacen mas

sencilla dicha tarea. En general estos materiales consisten en residuos de embalajes de cartón o polietileno, en porciones de mayor tamaño que los residuos de envases domiciliarios. Entonces, no solamente tenemos un número reducido de materiales, sino que además resulta más eficiente su manipulación.

En el siguiente cuadro se realiza una comparación entre el grupo Maritas y la coop. Ave Fénix. Se puede observar la relación entre la recolección proveniente de grandes generadores y los kilogramos vendidos de cartón y PEBD, respecto de los demás materiales (promedio del último trimestre).

	Ave Fénix	Maritas
% recolectado proveniente de grandes generadores	0%	33%
fracción de las ventas correspondientes al cartón	29%	38%
fracción de las ventas correspondientes al PEBD	13%	19%

Ventas.

La influencia de la incorporación de grandes generadores a la operativa, sobre las ventas por operario, se relaciona con la mayor eficiencia sobre las tareas antes mencionadas. En el caso del grupo Maritas, se combina lo antes dicho con un grupo reducido en número de clasificadores (promedio de 13 asistencias), lo que ha tenido como consecuencia valores muy altos de ingresos por ventas per cápita.