

# **INFORME MENSUAL PGE CANELONES**

Dirigido a las Empresas Adherentes

**CÁMARA DE INDUSTRIAS**  
**Departamento de Gestión Ambiental**

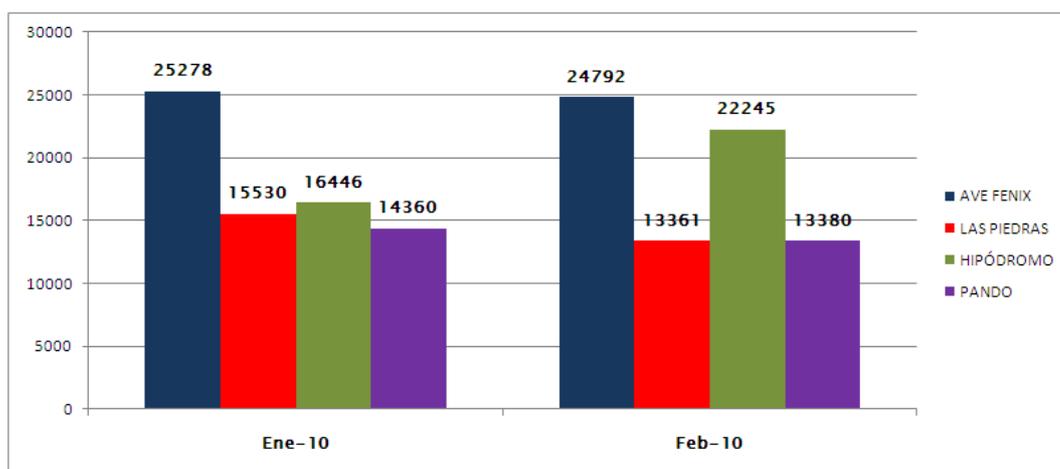
**FEBRERO 2010**

Elaborado por Mónica Menza Peláez

## ÍNDICE

1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN
2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS
3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO
5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS
6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO
7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR
8. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

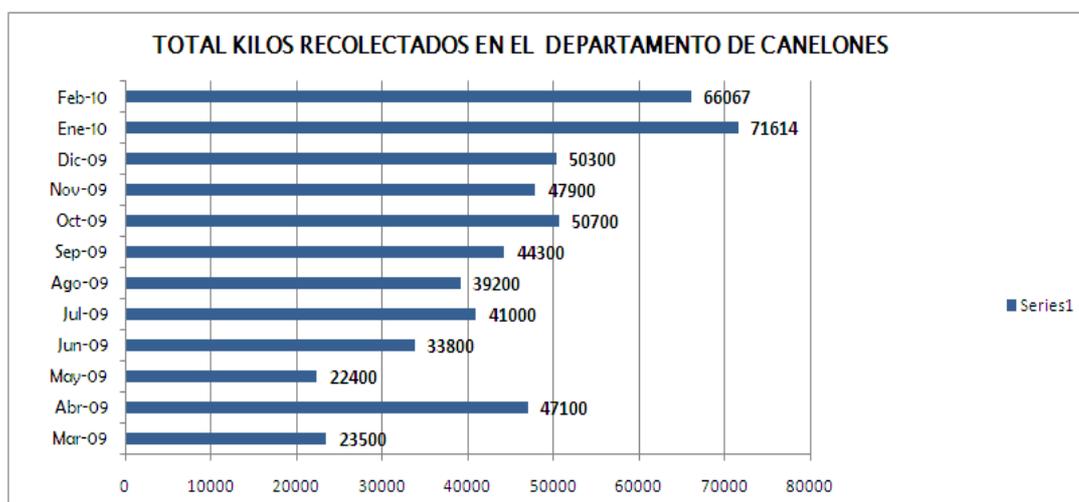
# 1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN



Se observa un comportamiento muy similar al mes inmediatamente anterior pese a que los grupos ubicados en CA 4 y el Hipódromo estuvieron ausentes durante la semana de carnaval ya que les programaron licencia colectiva.

En el caso del subgrupo de Ave Fénix ubicado en el parque Roosevelt, se detectó una inconsistencia en la información ya que la que fue oficialmente suministrada da cuenta de alrededor de 7000 kilos mientras que la información que está llevando el presidente de la cooperativa de forma simultánea reporta alrededor de 11000 kilos. Para este informe se tomaron los datos suministrados por la persona que lo hacía usualmente.

Los datos de ingresos tanto del Hipódromo como de Pando, en tanto no se pesan, fueron calculados así : 40 kilos por bolsón depositado en un aro fijo; 45 kilos por bolsón producto de la recolección puerta a puerta y 55 kilos por bolsón recuperado de los grandes generadores. Estas cifras obedecen a estimados asociados a la experiencia de los grupos que pesan todo lo que ingresa, así como por la constatación directa del peso obtenido en bolsones provenientes de diferentes sitios. Finalmente quisiera aclarar que una parte importante de los ingresos del CA4 y del grupo del Hipódromo de este mes es el vidrio, el cual hasta ahora no es pesado a su ingreso sino tan sólo en el momento de su comercialización. Por lo tanto el reporte de kilos de vidrio vendidos en el mes significa necesariamente considerar también la cifra como ingresada y clasificada. Es importante a mi parecer pesar todo al ingreso, para luego poder establecer stocks de materiales al cierre de cada mes y corroborarlo con inventarios físicos. En el momento existen materiales como el vidrio, la chatarra y ocasionalmente algún tipo de envase de vidrio que no es pesado a su ingreso y queda registrado solamente cuando se vende.



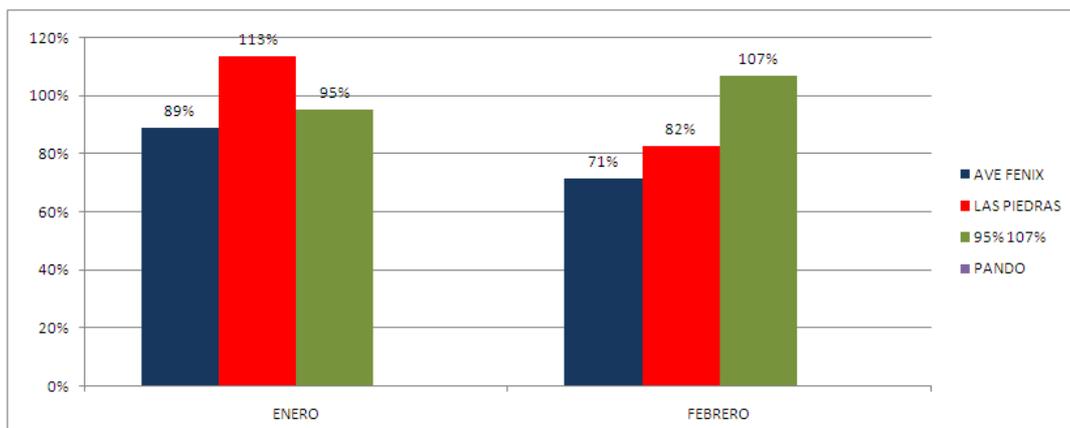
La gráfica anterior muestra los ingresos totales de todo el departamento en kilos, de los últimos doce meses. La información desde marzo hasta diciembre fue sacada de los informes presentados por LKSur. Desde enero 2010 la información es recogida por Mónica Menza.

Hasta el mes de abril no figuran datos del grupo del Hipódromo y solo recién a partir de mayo sumamos sus ingresos. En cuanto al grupo de Pando, sus ingresos figuran a partir del mes de enero del presente año.

Salta a la vista una enorme diferencia a favor, de kilos ingresados en los dos últimos meses con relación a los datos de comienzos del 2009. Sin embargo, desde el inicio del acompañamiento al grupo Ave Fénix se detectó por ejemplo que el grupo (pese a contar con una balanza) no pesaba todos los ingresos ni tampoco lo clasificado. La información estaba atada a los datos asociados a las ventas. En la actualidad y

también a raíz del acompañamiento a los otros grupos, se han identificado, oportunidades de mejora en la toma de la información. Si bien estos resultados dan muestra de un proceso que no se encuentra en control, también nos permite adelantar las acciones necesarias para unificar criterios y asegurar un levantamiento adecuado y preciso de la información, alterando inclusive hasta la distribución y organización del material recuperado in situ.

## CLASIFICADO SOBRE RECOLECTADO

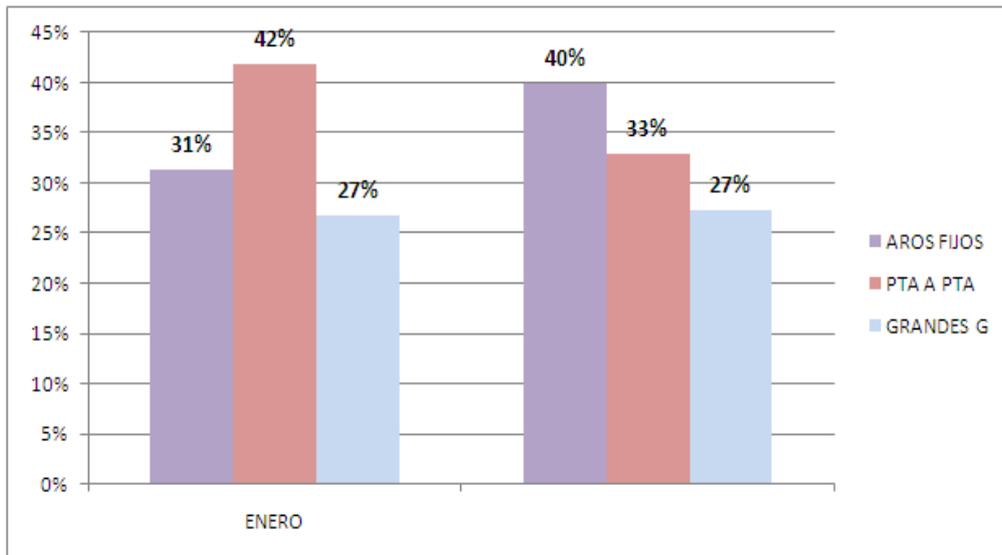


Esta gráfica muestra una gran inconsistencia en la información. Es imposible, a menos que quedara material en stock para clasificar de un mes a otro, tener datos de clasificación que superen los kilos ingresados. Analizando los datos del mes anterior con el grupo del CA 4, se sugieren dos posibles causas: en primer lugar una condición inadecuada de la balanza (descalibrada) que ya se encuentra en reparación y en segundo lugar, la ausencia de sitios demarcados para la disposición de material a pesar y registrar así como el ya pesado lo que eventualmente podría llevar a duplicar la información.

En el caso de Ave Fénix evidentemente existen hoy en día en los dos centros de acopio, material pendiente por clasificar. A pesar de que el proceso funcionó correctamente durante la temporada manteniéndose en términos generales al día, esto se deterioró hacia finales de febrero por acumulación de material recogido durante semana de carnaval.

## PROCEDENCIA DEL MATERIAL

## INGRE



El único grupo que no cuenta con grandes generadores, es el que opera en la costa canaria, y allí sin lugar a dudas, ha ido en aumento la proporción del ingreso asociada a los aros fijos. En los otros tres frentes, fundamentalmente en Pando e Hipódromo los grandes generadores representan una parte significativa de su operación. En todo caso, el uso de los aros fijos asignados a personas responsables resulta el sistema más eficiente en lo que al Plan se refiere. Vale la pena considerar el aumento progresivo y planeado de aros fijos que cuenten con señalización alusiva al plan. En otras palabras es definitivo que los aros no sólo digan "TU ENVASE SIRVE" sino que muestren el símbolo universal del reciclaje así como los envases que se recogen en el plan.

## CUADROS COMPARATIVOS A ENERO 2010

INGRESOS EN TONELADAS ACUMULADO 09/10			
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	17,8	50,07	281%
LAS PIEDRAS	14,8	28,89	195%
HIPODROMO	in información	38,69	
PANDO	in información	27,74	

Estos datos corresponden a los valores acumulados de enero y febrero 2009 y 2010 respectivamente. La tarea constante en la logística de la operación ha permitido, pese a algunos inconvenientes, generar consistencia. Esto debe redundar definitivamente en un aumento de los volúmenes recolectados.

TONELADAS VENDIDAS ACUMULADAS 09/10			
	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	11,8	23,74	201%
LAS PIEDRAS	16,1	42,96	267%
HIPODROMO	sin información	36,46	
PANDO	sin información	sin información	

Todos los grupos, a excepción de Ave Fénix, han contado desde hace ya un tiempo importante con un refuerzo de transporte semanal exclusivo para el tema comercialización. Los dos grupos ubicados en las Piedras cuentan con camión 2 veces por semana y en ocasiones el CA4 hasta 3 y Pando un día a la semana. Dentro de la planeación de la temporada para la costa canaria se contempló la posibilidad de disponer de un tercer camión a efectos de vender lo recolectado. Desafortunadamente esto no fue posible sino en contadas ocasiones. Es necesario considerar que geográficamente, Ave Fénix es el grupo que está más lejano de los posibles compradores quienes a su turno, rara vez se comprometen a recoger el material por el costo que esto implica en transporte, sino que además cuando lo hacen obviamente deben hacerlo por un volumen que lo justifique. Así, lo que uno puede observar es que mientras que en los grupos de las Piedras las ventas son permanentes e incluso con bajos volúmenes, en la costa por el contrario sólo se realizan cuando se alcanzan volúmenes considerables y se dispone de medios para transportarlo. El comité operativo está considerando incluir a la costa en el refuerzo de camión semanal para comercializar.

	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN			VARIACIÓN
	2009	2010		
AVE FÉNIX	5	14		280%
LAS PIEDRAS	11	9		82%
HIPODROMO	sin información	18		
PANDO	sin información			

Estos porcentajes de recuperación se calculan dividiendo los volúmenes clasificados sobre el cálculo de lo vertido y declarado por las empresas adherentes. En este cuadro se muestra únicamente el dato del mes correspondiente y se compara contra

el año anterior.

Es fundamental ir afinando los detalles que nos permitan confiar 100 % en la información y para ello se hace indispensable capacitar a quienes la registran pero también hacer controles ocasionales de toma de información. Igualmente necesitamos crear el hábito de trabajar con datos y su precisión aumenta en tanto las personas involucradas van detectando su utilidad en el mejoramiento de su gestión.

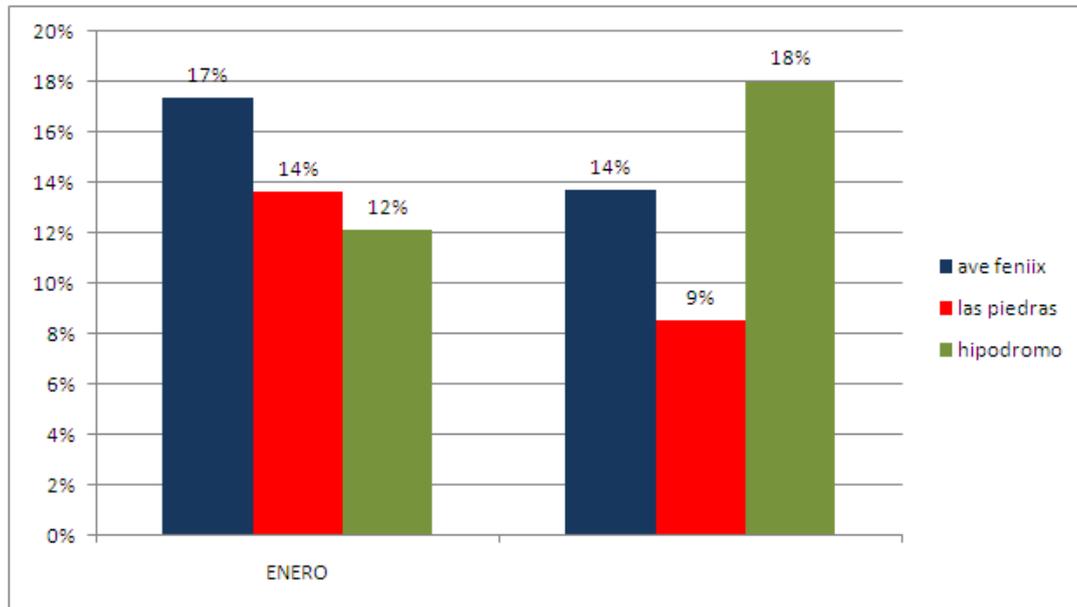
## 2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

Durante este mes no se programaron reuniones del comité operativo con los grupos, tan sólo se hizo acompañamiento en cada uno de los sitios de operación.

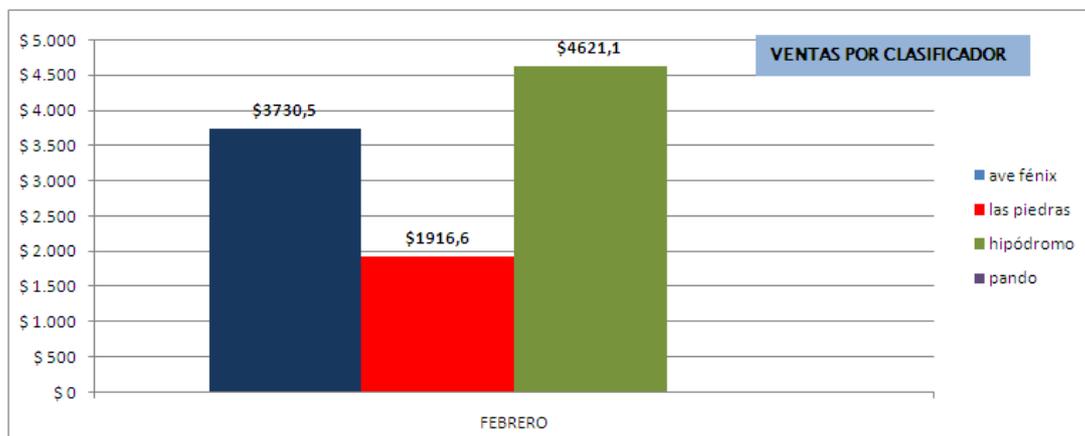
## 3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

La consistencia en los recorridos no sólo hace referencia a la presencia física de camiones en las zonas según la planeación, sino también a ir cumpliendo en fechas y horarios con la misma programación, para que cada habitante vaya acostumbrándose a la idea de que semanalmente existen quienes pasan por los envases que separaron. Pero igualmente implica ir adicionando al plan a todos aquellos que aún no se han convertido en “clientes” e ir procurando que los habitantes separen y entreguen sus envases, independientemente de quién pasa por ellos. Si bien la cercanía del clasificador con el cliente tiene sus ventajas, es importante entender que se trata de un servicio y que por tanto no puede dejar de prestarse porque hoy -no está quien acostumbra a hacer una u otra zona. Así mismo trabajamos en la dirección de crear conciencia acerca del plan como un servicio a la comunidad que no puede ni debe suspenderse en su totalidad bajo ninguna circunstancia.

## 4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE y VERTIDO

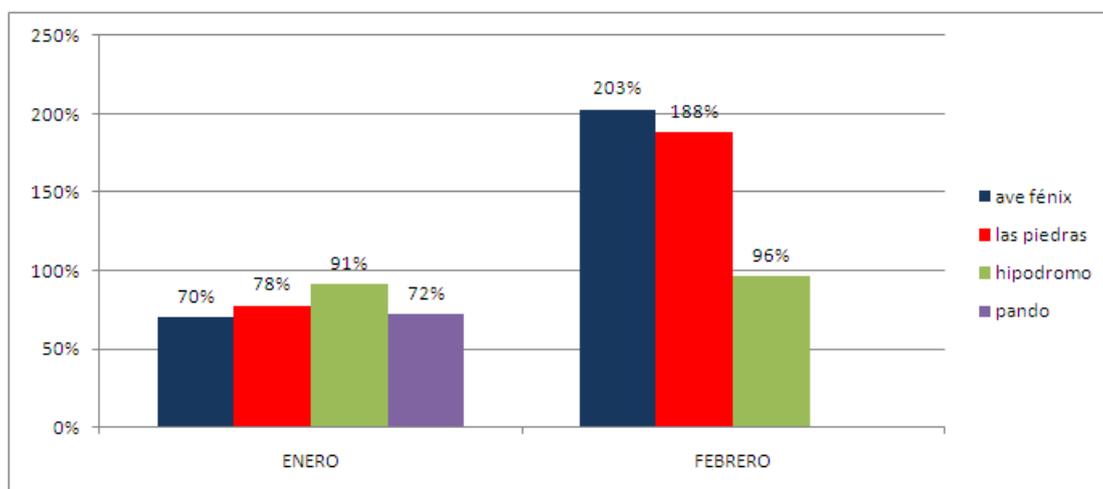


## 5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS



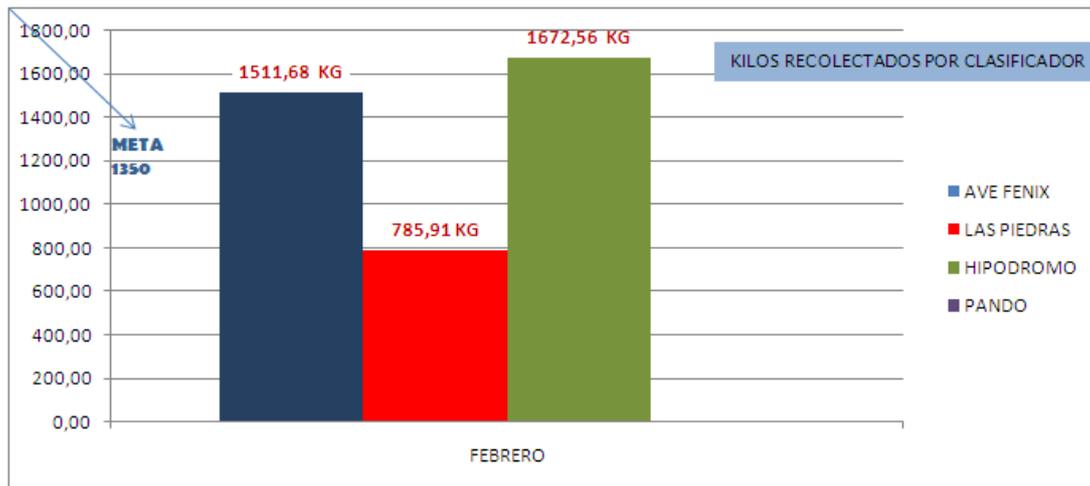
Es notorio el aumento en los ingresos por ventas. Sin embargo se deben precisar dos cosas : en primer lugar, la liquidación de las ventas, para el caso de ave fénix se hace una vez que el cliente paga, y en la información aparece lo facturado en el mes y para los otros grupos, la liquidación de las ventas se hace según lo facturado; en segundo lugar que si bien las ventas han aumentado en volumen y precio de los materiales, los grupos también han contado con menor asistencia de la prevista, por lo cual el gran total se divide entre el promedio de trabajadores con que contaron ese mes. Así notemos que en el grupo del Hipódromo se operó en febrero con un promedio de 13 personas y en ave fénix de 16,4.

## 6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



En los dos primeros grupos se presume una venta superior a lo recolectado por inventarios existentes de meses anteriores en los centros de acopio. El grupo del Hipódromo muestra en cambio en estos dos meses una gran consistencia entre lo que ingresa, lo que se clasifica, y lo que se vende, lo cual nos muestra una alta rotación de material, y una ejecución más eficiente.

## 7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



## 8. METODOLOGÍA EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos que se presentan mensualmente, son recolectados por clasificadores que han sido entrenados para ello.

El proceso contempla el pesaje de todos los bolsones que ingresan al centro de acopio. En los casos en los que recolectan envases a granel, se depositan en un bolsón para luego ser pesados. Registran por tanto el peso de cada uno de ellos, la cantidad de bolsones recogidos y el origen de los mismos, es decir, si provienen de la recolección puerta a puerta o de los aros fijos. Esto funciona en la actualidad solamente en los dos frentes de operación de ave fénix y en el grupo ubicado en el CA 4. El grupo del hipódromo no ha pesado los ingresos, tan sólo los productos que venden y en el caso de Pando no existe aún la herramienta para implementar esta metodología. Es por ello que anteriormente mencioné a partir de qué valores se hicieron los cálculos de ingresos en los grupos del Hipódromo y Pando.

Posteriormente, el grupo clasifica lo que llega en los bolsones separándolos cuidadosamente por tipo de producto. Una vez que se llena un bolsón con alguno de los productos, nuevamente se procede a pesarlo registrándolo como material clasificado.

Vale destacar, que mientras un bolsón no se encuentre lleno, no es pesado y por consiguiente hay material que queda sin registrarse hasta tanto no se complete el nivel requerido. Lo anterior significa que tenemos material clasificado pero no registrado. Esto se debe a que es imposible separar los bolsones que se encuentran en dicha situación y contemplar de un mes a otro la diferencia a registrar.

Existen algunas excepciones en las cuales el material llega clasificado desde la calle (porque lo hacen durante el recorrido en el camión o porque el vecino se dio a la tarea de separarlo) y en ese caso se contabiliza tanto como ingreso como material clasificado.

Por lo menos inicialmente la idea es mantener esta metodología ya que la variación que puede haber de un bolsón a otro es muy grande por cuanto intervienen variables tales como : tamaño del bolsón, tipo de producto predominante, fracción de descarte que contiene el bolsón, etc. A manera de ejemplo podemos pesar un bolsón lleno de PET y obtener un resultado de 17 kilos y en cambio uno lleno de cartón puede llegar a los 45 o 50 kilos. Así las diferencias pueden ser tan grandes que amerita hacer el ejercicio completo permanentemente para asegurar que la información refleja verdaderamente la realidad.

Finalmente, hay una tarea de sensibilización con los números que es necesario desarrollar con cada uno de los grupos y esto se obtiene cuando empiezan a ver este producto (los resultados) como una herramienta de gestión.

Se espera para febrero o marzo contar con una unidad de criterio en la recolección de toda la información y una precisión que nos asegure la asertividad de la misma.

## 9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

Toda acción emprendida con los grupos se encuentra enmarcada en los siguientes fundamentos estratégicos:

1. Coordinación Interinstitucional.
2. Desarrollo de procesos de participación orientados al mejoramiento continuo.

### 3. Construcción de indicadores.



# **INFORME MENSUAL PGE CANELONES**

Dirigido a las Empresas Adherentes

**CÁMARA DE INDUSTRIAS**  
**Departamento de Gestión Ambiental**

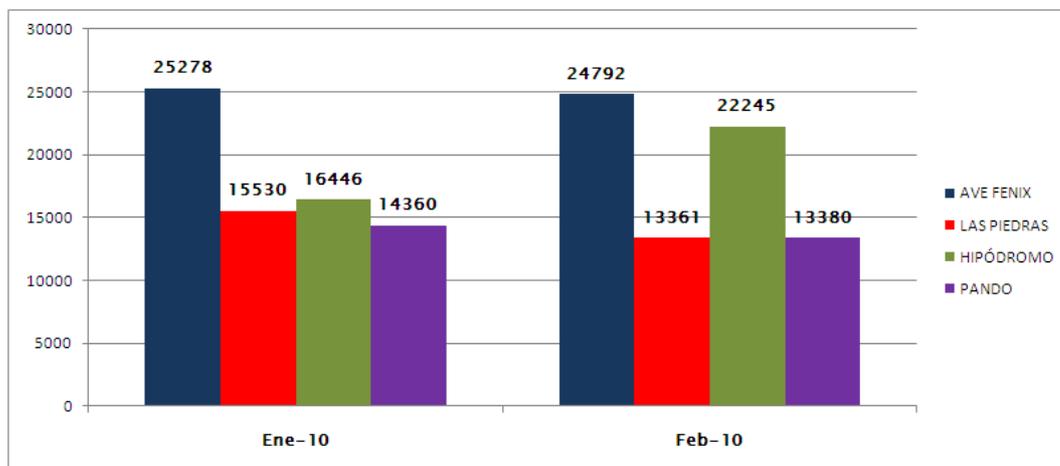
**FEBRERO 2010**

Elaborado por Mónica Menza Peláez

## ÍNDICE

1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN
2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS
3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO
5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS
6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO
7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR
8. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

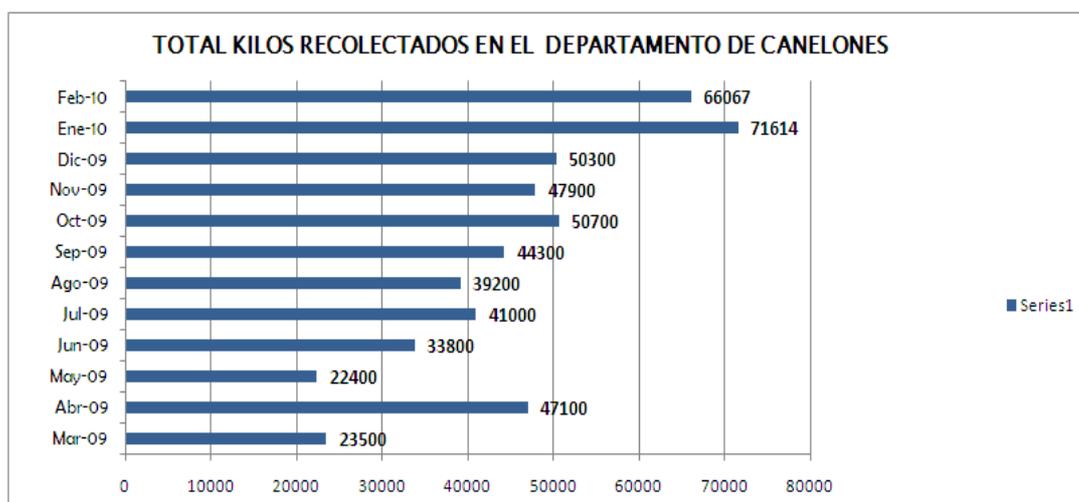
# 1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN



Se observa un comportamiento muy similar al mes inmediatamente anterior pese a que los grupos ubicados en CA 4 y el Hipódromo estuvieron ausentes durante la semana de carnaval ya que les programaron licencia colectiva.

En el caso del subgrupo de Ave Fénix ubicado en el parque Roosevelt, se detectó una inconsistencia en la información ya que la que fue oficialmente suministrada da cuenta de alrededor de 7000 kilos mientras que la información que está llevando el presidente de la cooperativa de forma simultánea reporta alrededor de 11000 kilos. Para este informe se tomaron los datos suministrados por la persona que lo hacía usualmente.

Los datos de ingresos tanto del Hipódromo como de Pando, en tanto no se pesan, fueron calculados así : 40 kilos por bolsón depositado en un aro fijo; 45 kilos por bolsón producto de la recolección puerta a puerta y 55 kilos por bolsón recuperado de los grandes generadores. Estas cifras obedecen a estimados asociados a la experiencia de los grupos que pesan todo lo que ingresa, así como por la constatación directa del peso obtenido en bolsones provenientes de diferentes sitios. Finalmente quisiera aclarar que una parte importante de los ingresos del CA4 y del grupo del Hipódromo de este mes es el vidrio, el cual hasta ahora no es pesado a su ingreso sino tan sólo en el momento de su comercialización. Por lo tanto el reporte de kilos de vidrio vendidos en el mes significa necesariamente considerar también la cifra como ingresada y clasificada. Es importante a mi parecer pesar todo al ingreso, para luego poder establecer stocks de materiales al cierre de cada mes y corroborarlo con inventarios físicos. En el momento existen materiales como el vidrio, la chatarra y ocasionalmente algún tipo de envase de vidrio que no es pesado a su ingreso y queda registrado solamente cuando se vende.



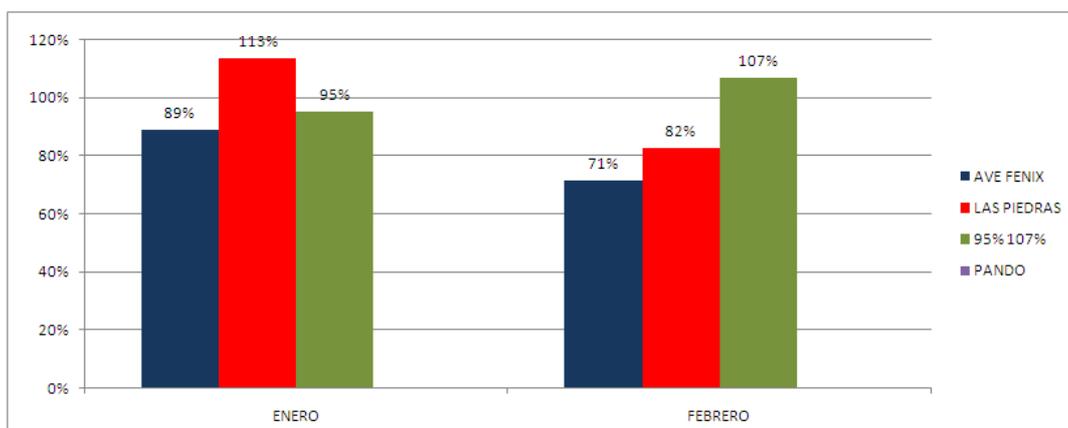
La gráfica anterior muestra los ingresos totales de todo el departamento en kilos, de los últimos doce meses. La información desde marzo hasta diciembre fue sacada de los informes presentados por LKSur. Desde enero 2010 la información es recogida por Mónica Menza.

Hasta el mes de abril no figuran datos del grupo del Hipódromo y solo recién a partir de mayo sumamos sus ingresos. En cuanto al grupo de Pando, sus ingresos figuran a partir del mes de enero del presente año.

Salta a la vista una enorme diferencia a favor, de kilos ingresados en los dos últimos meses con relación a los datos de comienzos del 2009. Sin embargo, desde el inicio del acompañamiento al grupo Ave Fénix se detectó por ejemplo que el grupo (pese a contar con una balanza) no pesaba todos los ingresos ni tampoco lo clasificado. La información estaba atada a los datos asociados a las ventas. En la actualidad y

también a raíz del acompañamiento a los otros grupos, se han identificado, oportunidades de mejora en la toma de la información. Si bien estos resultados dan muestra de un proceso que no se encuentra en control, también nos permite adelantar las acciones necesarias para unificar criterios y asegurar un levantamiento adecuado y preciso de la información, alterando inclusive hasta la distribución y organización del material recuperado in situ.

## CLASIFICADO SOBRE RECOLECTADO

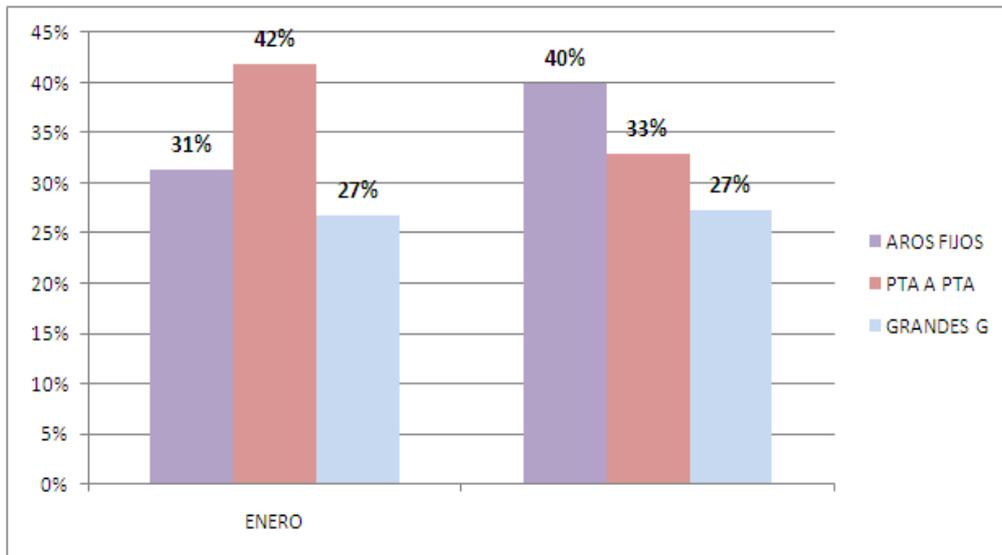


Esta gráfica muestra una gran inconsistencia en la información. Es imposible, a menos que quedara material en stock para clasificar de un mes a otro, tener datos de clasificación que superen los kilos ingresados. Analizando los datos del mes anterior con el grupo del CA 4, se sugieren dos posibles causas: en primer lugar una condición inadecuada de la balanza (descalibrada) que ya se encuentra en reparación y en segundo lugar, la ausencia de sitios demarcados para la disposición de material a pesar y registrar así como el ya pesado lo que eventualmente podría llevar a duplicar la información.

En el caso de Ave Fénix evidentemente existen hoy en día en los dos centros de acopio, material pendiente por clasificar. A pesar de que el proceso funcionó correctamente durante la temporada manteniéndose en términos generales al día, esto se deterioró hacia finales de febrero por acumulación de material recogido durante semana de carnaval.

## PROCEDENCIA DEL MATERIAL

## INGRE



El único grupo que no cuenta con grandes generadores, es el que opera en la costa canaria, y allí sin lugar a dudas, ha ido en aumento la proporción del ingreso asociada a los aros fijos. En los otros tres frentes, fundamentalmente en Pando e Hipódromo los grandes generadores representan una parte significativa de su operación. En todo caso, el uso de los aros fijos asignados a personas responsables resulta el sistema más eficiente en lo que al Plan se refiere. Vale la pena considerar el aumento progresivo y planeado de aros fijos que cuenten con señalización alusiva al plan. En otras palabras es definitivo que los aros no sólo digan “TU ENVASE SIRVE” sino que muestren el símbolo universal del reciclaje así como los envases que se recogen en el plan.

## CUADROS COMPARATIVOS A ENERO 2010

INGRESOS EN TONELADAS ACUMULADO 09/10			
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	17,8	50,07	281%
LAS PIEDRAS	14,8	28,89	195%
HIPODROMO	in información	38,69	
PANDO	in información	27,74	

Estos datos corresponden a los valores acumulados de enero y febrero 2009 y 2010 respectivamente. La tarea constante en la logística de la operación ha permitido, pese a algunos inconvenientes, generar consistencia. Esto debe redundar definitivamente en un aumento de los volúmenes recolectados.

TONELADAS VENDIDAS ACUMULADAS 09/10			
	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	11,8	23,74	201%
LAS PIEDRAS	16,1	42,96	267%
HIPODROMO	sin información	36,46	
PANDO	sin información	sin información	

Todos los grupos, a excepción de Ave Fénix, han contado desde hace ya un tiempo importante con un refuerzo de transporte semanal exclusivo para el tema comercialización. Los dos grupos ubicados en las Piedras cuentan con camión 2 veces por semana y en ocasiones el CA4 hasta 3 y Pando un día a la semana. Dentro de la planeación de la temporada para la costa canaria se contempló la posibilidad de disponer de un tercer camión a efectos de vender lo recolectado. Desafortunadamente esto no fue posible sino en contadas ocasiones. Es necesario considerar que geográficamente, Ave Fénix es el grupo que está más lejano de los posibles compradores quienes a su turno, rara vez se comprometen a recoger el material por el costo que esto implica en transporte, sino que además cuando lo hacen obviamente deben hacerlo por un volumen que lo justifique. Así, lo que uno puede observar es que mientras que en los grupos de las Piedras las ventas son permanentes e incluso con bajos volúmenes, en la costa por el contrario sólo se realizan cuando se alcanzan volúmenes considerables y se dispone de medios para transportarlo. El comité operativo está considerando incluir a la costa en el refuerzo de camión semanal para comercializar.

	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN			VARIACIÓN
	2009	2010		
AVE FÉNIX	5	14		280%
LAS PIEDRAS	11	9		82%
HIPODROMO	sin información	18		
PANDO	sin información			

Estos porcentajes de recuperación se calculan dividiendo los volúmenes clasificados sobre el cálculo de lo vertido y declarado por las empresas adherentes. En este cuadro se muestra únicamente el dato del mes correspondiente y se compara contra

el año anterior.

Es fundamental ir afinando los detalles que nos permitan confiar 100 % en la información y para ello se hace indispensable capacitar a quienes la registran pero también hacer controles ocasionales de toma de información. Igualmente necesitamos crear el hábito de trabajar con datos y su precisión aumenta en tanto las personas involucradas van detectando su utilidad en el mejoramiento de su gestión.

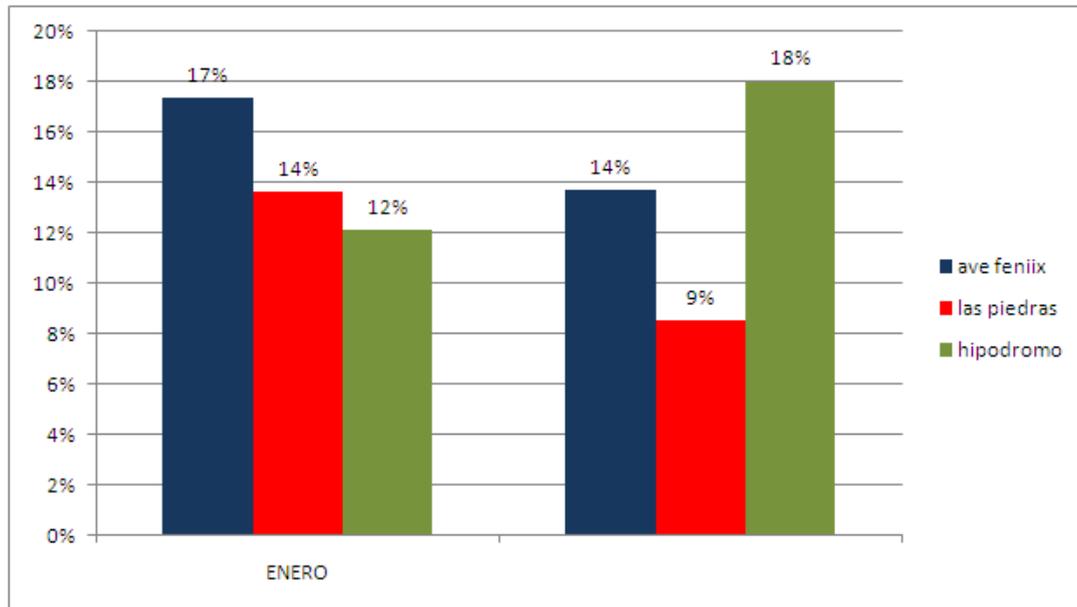
## 2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

Durante este mes no se programaron reuniones del comité operativo con los grupos, tan sólo se hizo acompañamiento en cada uno de los sitios de operación.

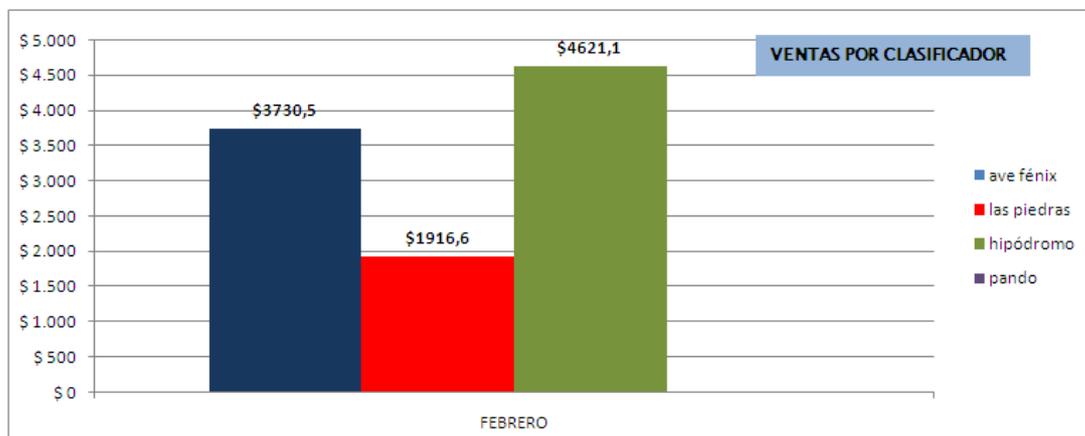
## 3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

La consistencia en los recorridos no sólo hace referencia a la presencia física de camiones en las zonas según la planeación, sino también a ir cumpliendo en fechas y horarios con la misma programación, para que cada habitante vaya acostumbrándose a la idea de que semanalmente existen quienes pasan por los envases que separaron. Pero igualmente implica ir adicionando al plan a todos aquellos que aún no se han convertido en “clientes” e ir procurando que los habitantes separen y entreguen sus envases, independientemente de quién pasa por ellos. Si bien la cercanía del clasificador con el cliente tiene sus ventajas, es importante entender que se trata de un servicio y que por tanto no puede dejar de prestarse porque hoy -no está quien acostumbra a hacer una u otra zona. Así mismo trabajamos en la dirección de crear conciencia acerca del plan como un servicio a la comunidad que no puede ni debe suspenderse en su totalidad bajo ninguna circunstancia.

## 4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE y VERTIDO

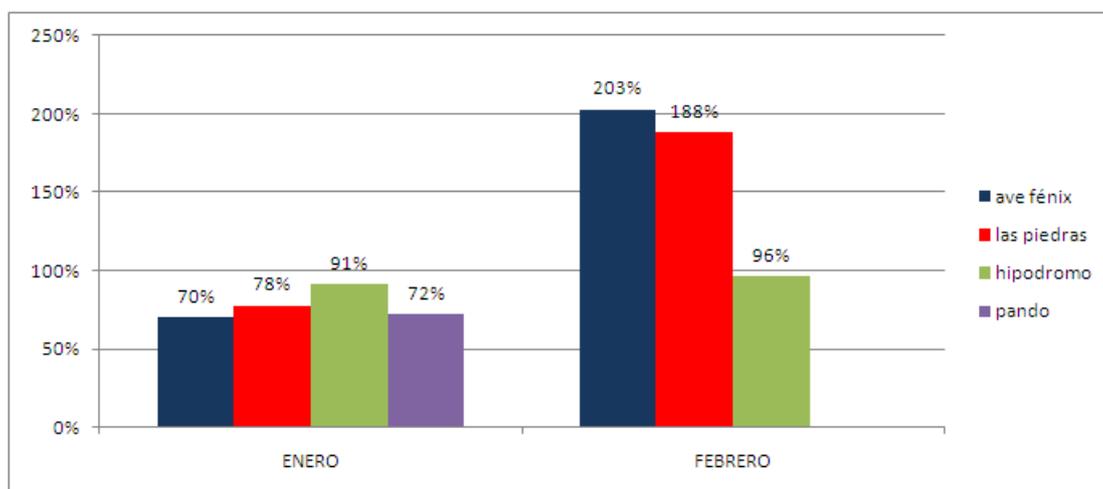


## 5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS



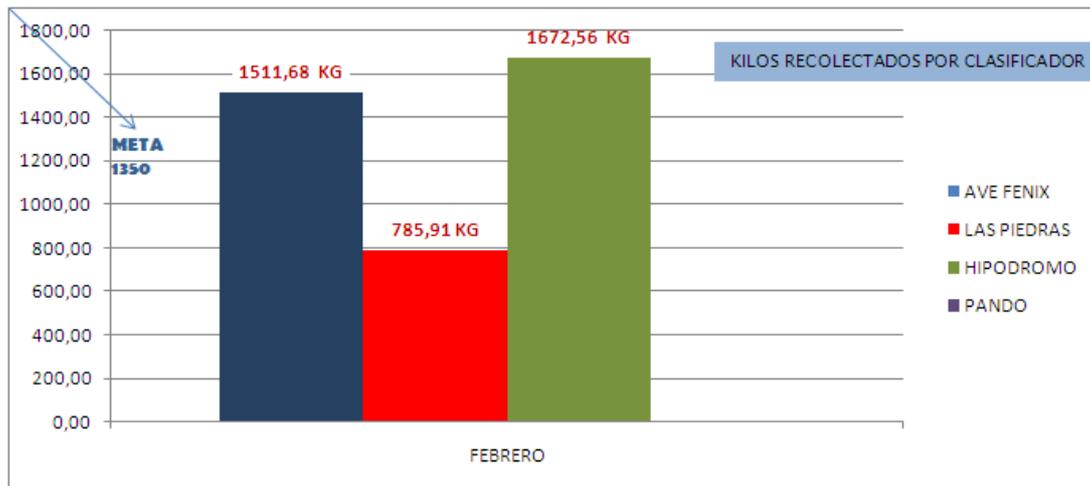
Es notorio el aumento en los ingresos por ventas. Sin embargo se deben precisar dos cosas : en primer lugar, la liquidación de las ventas, para el caso de ave fénix se hace una vez que el cliente paga, y en la información aparece lo facturado en el mes y para los otros grupos, la liquidación de las ventas se hace según lo facturado; en segundo lugar que si bien las ventas han aumentado en volumen y precio de los materiales, los grupos también han contado con menor asistencia de la prevista, por lo cual el gran total se divide entre el promedio de trabajadores con que contaron ese mes. Así notemos que en el grupo del Hipódromo se operó en febrero con un promedio de 13 personas y en ave fénix de 16,4.

## 6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



En los dos primeros grupos se presume una venta superior a lo recolectado por inventarios existentes de meses anteriores en los centros de acopio. El grupo del Hipódromo muestra en cambio en estos dos meses una gran consistencia entre lo que ingresa, lo que se clasifica, y lo que se vende, lo cual nos muestra una alta rotación de material, y una ejecución más eficiente.

## 7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



## 8. METODOLOGÍA EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos que se presentan mensualmente, son recolectados por clasificadores que han sido entrenados para ello.

El proceso contempla el pesaje de todos los bolsones que ingresan al centro de acopio. En los casos en los que recolectan envases a granel, se depositan en un bolsón para luego ser pesados. Registran por tanto el peso de cada uno de ellos, la cantidad de bolsones recogidos y el origen de los mismos, es decir, si provienen de la recolección puerta a puerta o de los aros fijos. Esto funciona en la actualidad solamente en los dos frentes de operación de ave fénix y en el grupo ubicado en el CA 4. El grupo del hipódromo no ha pesado los ingresos, tan sólo los productos que venden y en el caso de Pando no existe aún la herramienta para implementar esta metodología. Es por ello que anteriormente mencioné a partir de qué valores se hicieron los cálculos de ingresos en los grupos del Hipódromo y Pando.

Posteriormente, el grupo clasifica lo que llega en los bolsones separándolos cuidadosamente por tipo de producto. Una vez que se llena un bolsón con alguno de los productos, nuevamente se procede a pesarlo registrándolo como material clasificado.

Vale destacar, que mientras un bolsón no se encuentre lleno, no es pesado y por consiguiente hay material que queda sin registrarse hasta tanto no se complete el nivel requerido. Lo anterior significa que tenemos material clasificado pero no registrado. Esto se debe a que es imposible separar los bolsones que se encuentran en dicha situación y contemplar de un mes a otro la diferencia a registrar.

Existen algunas excepciones en las cuales el material llega clasificado desde la calle (porque lo hacen durante el recorrido en el camión o porque el vecino se dio a la tarea de separarlo) y en ese caso se contabiliza tanto como ingreso como material clasificado.

Por lo menos inicialmente la idea es mantener esta metodología ya que la variación que puede haber de un bolsón a otro es muy grande por cuanto intervienen variables tales como : tamaño del bolsón, tipo de producto predominante, fracción de descarte que contiene el bolsón, etc. A manera de ejemplo podemos pesar un bolsón lleno de PET y obtener un resultado de 17 kilos y en cambio uno lleno de cartón puede llegar a los 45 o 50 kilos. Así las diferencias pueden ser tan grandes que amerita hacer el ejercicio completo permanentemente para asegurar que la información refleja verdaderamente la realidad.

Finalmente, hay una tarea de sensibilización con los números que es necesario desarrollar con cada uno de los grupos y esto se obtiene cuando empiezan a ver este producto (los resultados) como una herramienta de gestión.

Se espera para febrero o marzo contar con una unidad de criterio en la recolección de toda la información y una precisión que nos asegure la asertividad de la misma.

## 9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

Toda acción emprendida con los grupos se encuentra enmarcada en los siguientes fundamentos estratégicos:

1. Coordinación Interinstitucional.
2. Desarrollo de procesos de participación orientados al mejoramiento continuo.

### 3. Construcción de indicadores.



# **INFORME MENSUAL PGE CANELONES**

Dirigido a las Empresas Adherentes

**CÁMARA DE INDUSTRIAS**  
**Departamento de Gestión Ambiental**

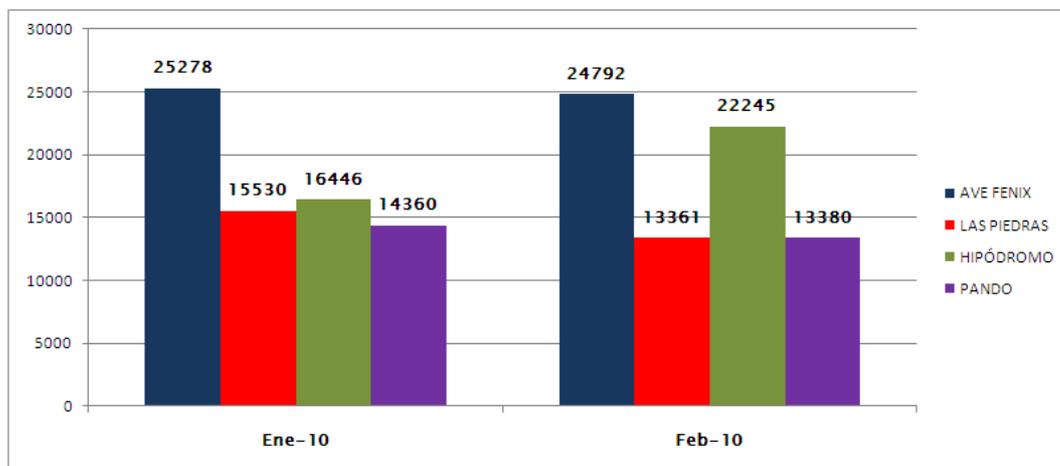
**FEBRERO 2010**

Elaborado por Mónica Menza Peláez

## ÍNDICE

1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN
2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS
3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO
5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS
6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO
7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR
8. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

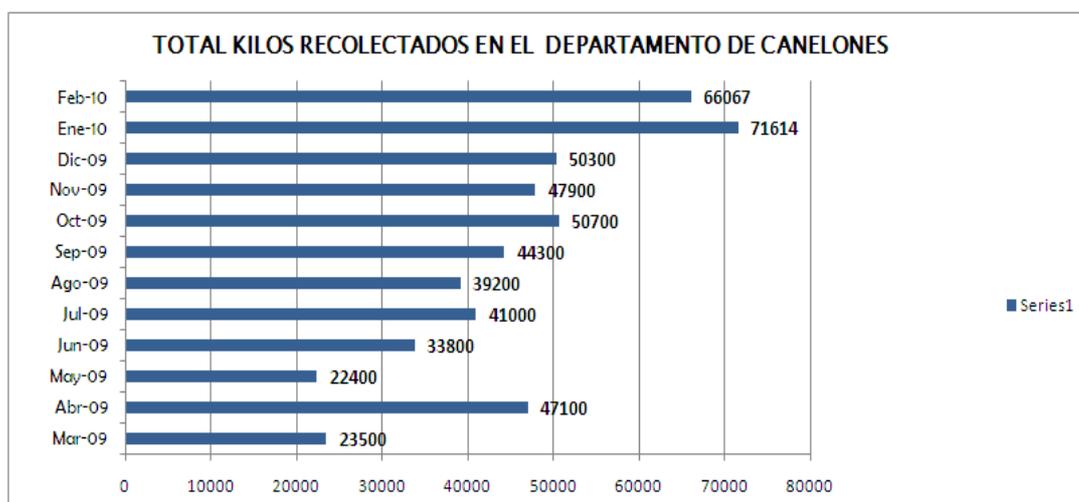
# 1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN



Se observa un comportamiento muy similar al mes inmediatamente anterior pese a que los grupos ubicados en CA 4 y el Hipódromo estuvieron ausentes durante la semana de carnaval ya que les programaron licencia colectiva.

En el caso del subgrupo de Ave Fénix ubicado en el parque Roosevelt, se detectó una inconsistencia en la información ya que la que fue oficialmente suministrada da cuenta de alrededor de 7000 kilos mientras que la información que está llevando el presidente de la cooperativa de forma simultánea reporta alrededor de 11000 kilos. Para este informe se tomaron los datos suministrados por la persona que lo hacía usualmente.

Los datos de ingresos tanto del Hipódromo como de Pando, en tanto no se pesan, fueron calculados así : 40 kilos por bolsón depositado en un aro fijo; 45 kilos por bolsón producto de la recolección puerta a puerta y 55 kilos por bolsón recuperado de los grandes generadores. Estas cifras obedecen a estimados asociados a la experiencia de los grupos que pesan todo lo que ingresa, así como por la constatación directa del peso obtenido en bolsones provenientes de diferentes sitios. Finalmente quisiera aclarar que una parte importante de los ingresos del CA4 y del grupo del Hipódromo de este mes es el vidrio, el cual hasta ahora no es pesado a su ingreso sino tan sólo en el momento de su comercialización. Por lo tanto el reporte de kilos de vidrio vendidos en el mes significa necesariamente considerar también la cifra como ingresada y clasificada. Es importante a mi parecer pesar todo al ingreso, para luego poder establecer stocks de materiales al cierre de cada mes y corroborarlo con inventarios físicos. En el momento existen materiales como el vidrio, la chatarra y ocasionalmente algún tipo de envase de vidrio que no es pesado a su ingreso y queda registrado solamente cuando se vende.



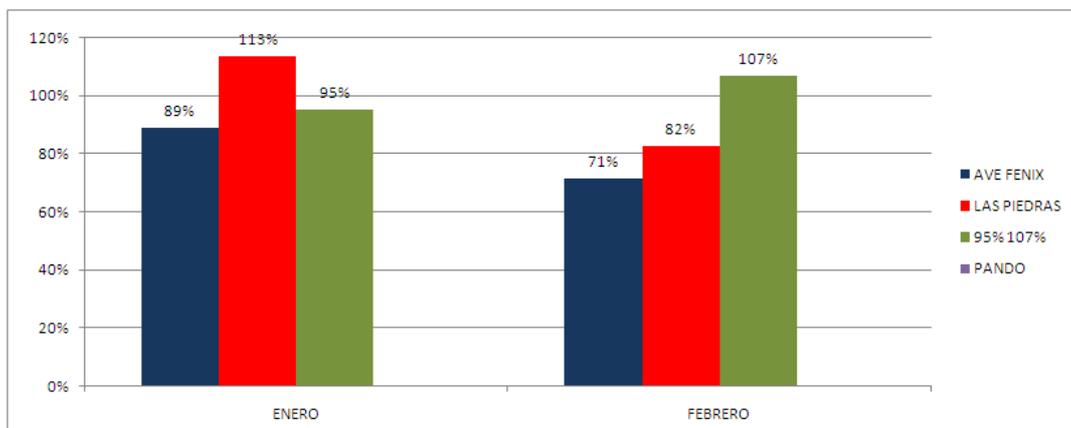
La gráfica anterior muestra los ingresos totales de todo el departamento en kilos, de los últimos doce meses. La información desde marzo hasta diciembre fue sacada de los informes presentados por LKSur. Desde enero 2010 la información es recogida por Mónica Menza.

Hasta el mes de abril no figuran datos del grupo del Hipódromo y solo recién a partir de mayo sumamos sus ingresos. En cuanto al grupo de Pando, sus ingresos figuran a partir del mes de enero del presente año.

Salta a la vista una enorme diferencia a favor, de kilos ingresados en los dos últimos meses con relación a los datos de comienzos del 2009. Sin embargo, desde el inicio del acompañamiento al grupo Ave Fénix se detectó por ejemplo que el grupo (pese a contar con una balanza) no pesaba todos los ingresos ni tampoco lo clasificado. La información estaba atada a los datos asociados a las ventas. En la actualidad y

también a raíz del acompañamiento a los otros grupos, se han identificado, oportunidades de mejora en la toma de la información. Si bien estos resultados dan muestra de un proceso que no se encuentra en control, también nos permite adelantar las acciones necesarias para unificar criterios y asegurar un levantamiento adecuado y preciso de la información, alterando inclusive hasta la distribución y organización del material recuperado in situ.

## CLASIFICADO SOBRE RECOLECTADO

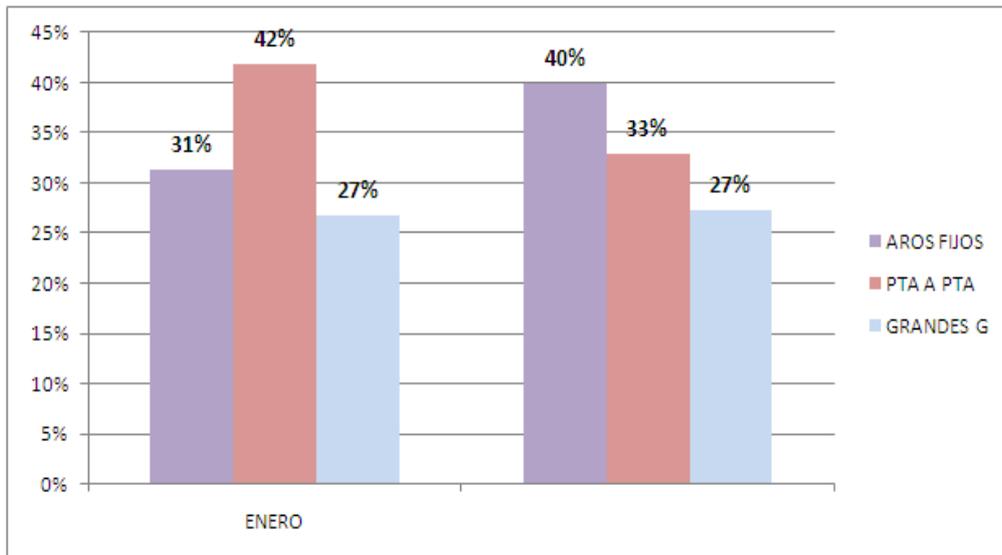


Esta gráfica muestra una gran inconsistencia en la información. Es imposible, a menos que quedara material en stock para clasificar de un mes a otro, tener datos de clasificación que superen los kilos ingresados. Analizando los datos del mes anterior con el grupo del CA 4, se sugieren dos posibles causas: en primer lugar una condición inadecuada de la balanza (descalibrada) que ya se encuentra en reparación y en segundo lugar, la ausencia de sitios demarcados para la disposición de material a pesar y registrar así como el ya pesado lo que eventualmente podría llevar a duplicar la información.

En el caso de Ave Fénix evidentemente existen hoy en día en los dos centros de acopio, material pendiente por clasificar. A pesar de que el proceso funcionó correctamente durante la temporada manteniéndose en términos generales al día, esto se deterioró hacia finales de febrero por acumulación de material recogido durante semana de carnaval.

## PROCEDENCIA DEL MATERIAL

## INGRE



El único grupo que no cuenta con grandes generadores, es el que opera en la costa canaria, y allí sin lugar a dudas, ha ido en aumento la proporción del ingreso asociada a los aros fijos. En los otros tres frentes, fundamentalmente en Pando e Hipódromo los grandes generadores representan una parte significativa de su operación. En todo caso, el uso de los aros fijos asignados a personas responsables resulta el sistema más eficiente en lo que al Plan se refiere. Vale la pena considerar el aumento progresivo y planeado de aros fijos que cuenten con señalización alusiva al plan. En otras palabras es definitivo que los aros no sólo digan “TU ENVASE SIRVE” sino que muestren el símbolo universal del reciclaje así como los envases que se recogen en el plan.

## CUADROS COMPARATIVOS A ENERO 2010

INGRESOS EN TONELADAS ACUMULADO 09/10			
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	17,8	50,07	281%
LAS PIEDRAS	14,8	28,89	195%
HIPODROMO	in información	38,69	
PANDO	in información	27,74	

Estos datos corresponden a los valores acumulados de enero y febrero 2009 y 2010 respectivamente. La tarea constante en la logística de la operación ha permitido, pese a algunos inconvenientes, generar consistencia. Esto debe redundar definitivamente en un aumento de los volúmenes recolectados.

TONELADAS VENDIDAS ACUMULADAS 09/10			
	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	11,8	23,74	201%
LAS PIEDRAS	16,1	42,96	267%
HIPODROMO	sin información	36,46	
PANDO	sin información	sin información	

Todos los grupos, a excepción de Ave Fénix, han contado desde hace ya un tiempo importante con un refuerzo de transporte semanal exclusivo para el tema comercialización. Los dos grupos ubicados en las Piedras cuentan con camión 2 veces por semana y en ocasiones el CA4 hasta 3 y Pando un día a la semana. Dentro de la planeación de la temporada para la costa canaria se contempló la posibilidad de disponer de un tercer camión a efectos de vender lo recolectado. Desafortunadamente esto no fue posible sino en contadas ocasiones. Es necesario considerar que geográficamente, Ave Fénix es el grupo que está más lejano de los posibles compradores quienes a su turno, rara vez se comprometen a recoger el material por el costo que esto implica en transporte, sino que además cuando lo hacen obviamente deben hacerlo por un volumen que lo justifique. Así, lo que uno puede observar es que mientras que en los grupos de las Piedras las ventas son permanentes e incluso con bajos volúmenes, en la costa por el contrario sólo se realizan cuando se alcanzan volúmenes considerables y se dispone de medios para transportarlo. El comité operativo está considerando incluir a la costa en el refuerzo de camión semanal para comercializar.

	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN			VARIACIÓN
	2009	2010		
AVE FÉNIX	5	14		280%
LAS PIEDRAS	11	9		82%
HIPODROMO	sin información	18		
PANDO	sin información			

Estos porcentajes de recuperación se calculan dividiendo los volúmenes clasificados sobre el cálculo de lo vertido y declarado por las empresas adherentes. En este cuadro se muestra únicamente el dato del mes correspondiente y se compara contra

el año anterior.

Es fundamental ir afinando los detalles que nos permitan confiar 100 % en la información y para ello se hace indispensable capacitar a quienes la registran pero también hacer controles ocasionales de toma de información. Igualmente necesitamos crear el hábito de trabajar con datos y su precisión aumenta en tanto las personas involucradas van detectando su utilidad en el mejoramiento de su gestión.

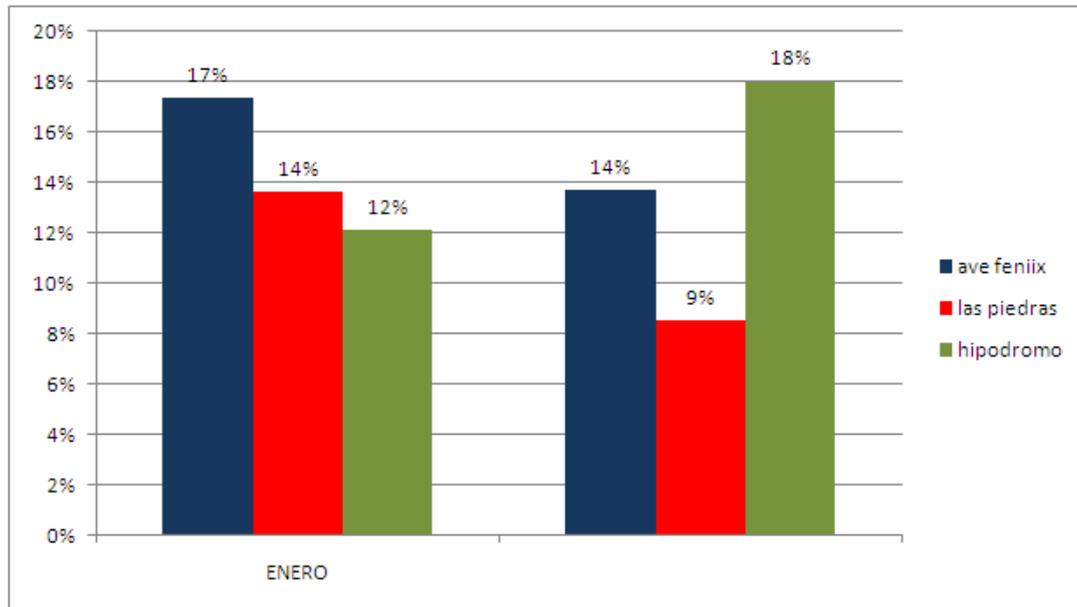
## 2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

Durante este mes no se programaron reuniones del comité operativo con los grupos, tan sólo se hizo acompañamiento en cada uno de los sitios de operación.

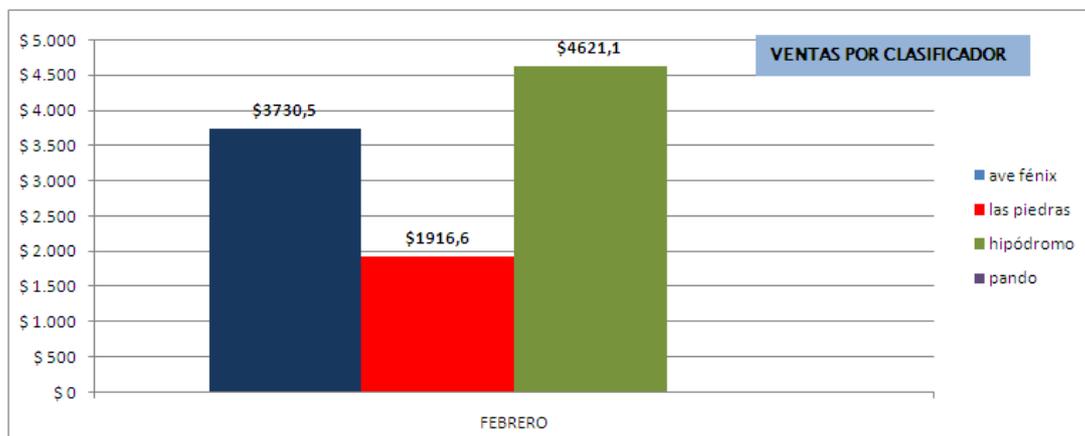
## 3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

La consistencia en los recorridos no sólo hace referencia a la presencia física de camiones en las zonas según la planeación, sino también a ir cumpliendo en fechas y horarios con la misma programación, para que cada habitante vaya acostumbrándose a la idea de que semanalmente existen quienes pasan por los envases que separaron. Pero igualmente implica ir adicionando al plan a todos aquellos que aún no se han convertido en “clientes” e ir procurando que los habitantes separen y entreguen sus envases, independientemente de quién pasa por ellos. Si bien la cercanía del clasificador con el cliente tiene sus ventajas, es importante entender que se trata de un servicio y que por tanto no puede dejar de prestarse porque hoy -no está quien acostumbra a hacer una u otra zona. Así mismo trabajamos en la dirección de crear conciencia acerca del plan como un servicio a la comunidad que no puede ni debe suspenderse en su totalidad bajo ninguna circunstancia.

## 4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE y VERTIDO

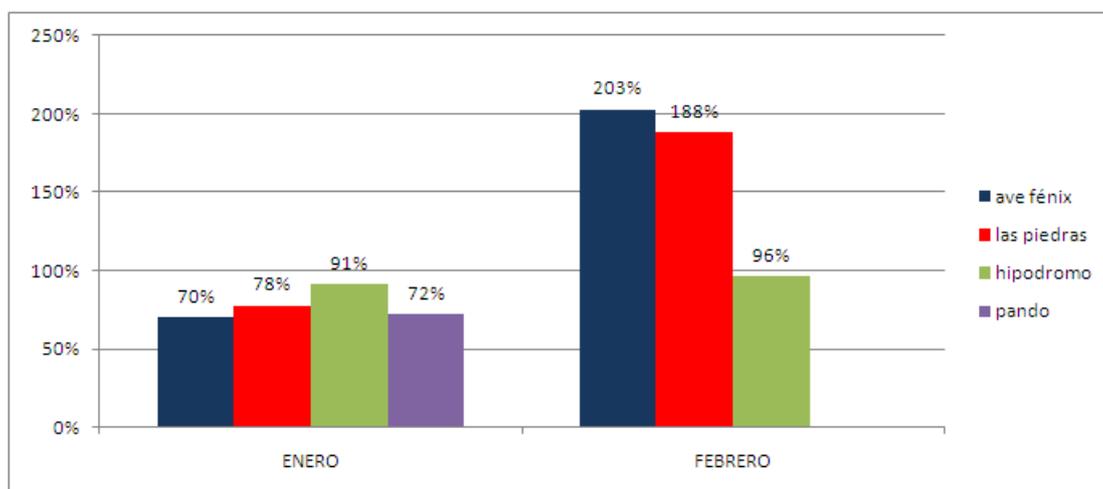


## 5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS



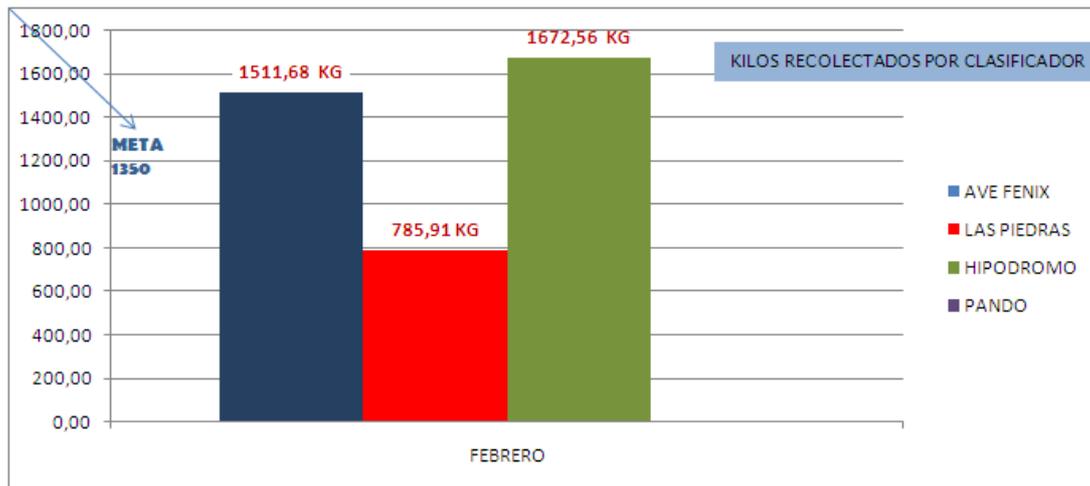
Es notorio el aumento en los ingresos por ventas. Sin embargo se deben precisar dos cosas : en primer lugar, la liquidación de las ventas, para el caso de ave fénix se hace una vez que el cliente paga, y en la información aparece lo facturado en el mes y para los otros grupos, la liquidación de las ventas se hace según lo facturado; en segundo lugar que si bien las ventas han aumentado en volumen y precio de los materiales, los grupos también han contado con menor asistencia de la prevista, por lo cual el gran total se divide entre el promedio de trabajadores con que contaron ese mes. Así notemos que en el grupo del Hipódromo se operó en febrero con un promedio de 13 personas y en ave fénix de 16,4.

## 6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



En los dos primeros grupos se presume una venta superior a lo recolectado por inventarios existentes de meses anteriores en los centros de acopio. El grupo del Hipódromo muestra en cambio en estos dos meses una gran consistencia entre lo que ingresa, lo que se clasifica, y lo que se vende, lo cual nos muestra una alta rotación de material, y una ejecución más eficiente.

## 7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



## 8. METODOLOGÍA EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos que se presentan mensualmente, son recolectados por clasificadores que han sido entrenados para ello.

El proceso contempla el pesaje de todos los bolsones que ingresan al centro de acopio. En los casos en los que recolectan envases a granel, se depositan en un bolsón para luego ser pesados. Registran por tanto el peso de cada uno de ellos, la cantidad de bolsones recogidos y el origen de los mismos, es decir, si provienen de la recolección puerta a puerta o de los aros fijos. Esto funciona en la actualidad solamente en los dos frentes de operación de ave fénix y en el grupo ubicado en el CA 4. El grupo del hipódromo no ha pesado los ingresos, tan sólo los productos que venden y en el caso de Pando no existe aún la herramienta para implementar esta metodología. Es por ello que anteriormente mencioné a partir de qué valores se hicieron los cálculos de ingresos en los grupos del Hipódromo y Pando.

Posteriormente, el grupo clasifica lo que llega en los bolsones separándolos cuidadosamente por tipo de producto. Una vez que se llena un bolsón con alguno de los productos, nuevamente se procede a pesarlo registrándolo como material clasificado.

Vale destacar, que mientras un bolsón no se encuentre lleno, no es pesado y por consiguiente hay material que queda sin registrarse hasta tanto no se complete el nivel requerido. Lo anterior significa que tenemos material clasificado pero no registrado. Esto se debe a que es imposible separar los bolsones que se encuentran en dicha situación y contemplar de un mes a otro la diferencia a registrar.

Existen algunas excepciones en las cuales el material llega clasificado desde la calle (porque lo hacen durante el recorrido en el camión o porque el vecino se dio a la tarea de separarlo) y en ese caso se contabiliza tanto como ingreso como material clasificado.

Por lo menos inicialmente la idea es mantener esta metodología ya que la variación que puede haber de un bolsón a otro es muy grande por cuanto intervienen variables tales como : tamaño del bolsón, tipo de producto predominante, fracción de descarte que contiene el bolsón, etc. A manera de ejemplo podemos pesar un bolsón lleno de PET y obtener un resultado de 17 kilos y en cambio uno lleno de cartón puede llegar a los 45 o 50 kilos. Así las diferencias pueden ser tan grandes que amerita hacer el ejercicio completo permanentemente para asegurar que la información refleja verdaderamente la realidad.

Finalmente, hay una tarea de sensibilización con los números que es necesario desarrollar con cada uno de los grupos y esto se obtiene cuando empiezan a ver este producto (los resultados) como una herramienta de gestión.

Se espera para febrero o marzo contar con una unidad de criterio en la recolección de toda la información y una precisión que nos asegure la asertividad de la misma.

## 9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

Toda acción emprendida con los grupos se encuentra enmarcada en los siguientes fundamentos estratégicos:

1. Coordinación Interinstitucional.
2. Desarrollo de procesos de participación orientados al mejoramiento continuo.

### 3. Construcción de indicadores.



# **INFORME MENSUAL PGE CANELONES**

Dirigido a las Empresas Adherentes

**CÁMARA DE INDUSTRIAS**  
**Departamento de Gestión Ambiental**

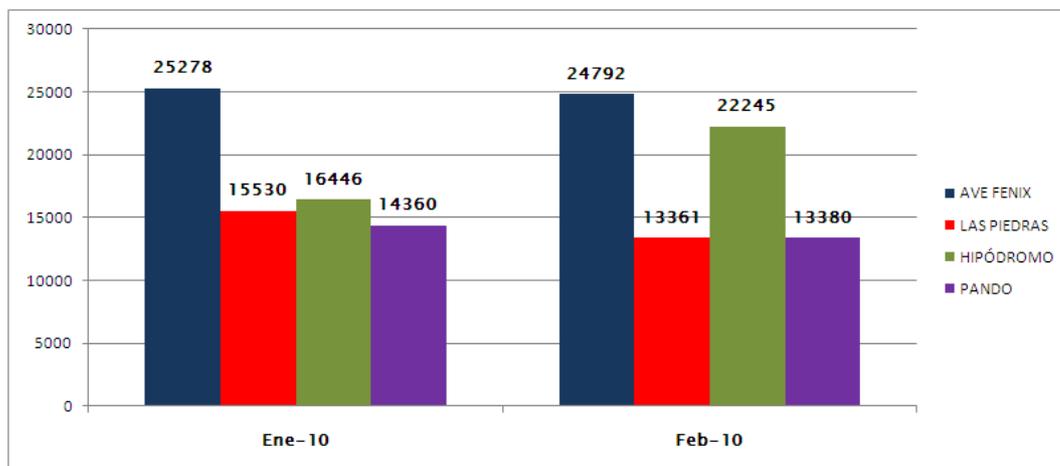
**FEBRERO 2010**

Elaborado por Mónica Menza Peláez

## ÍNDICE

1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN
2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS
3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO
5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS
6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO
7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR
8. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

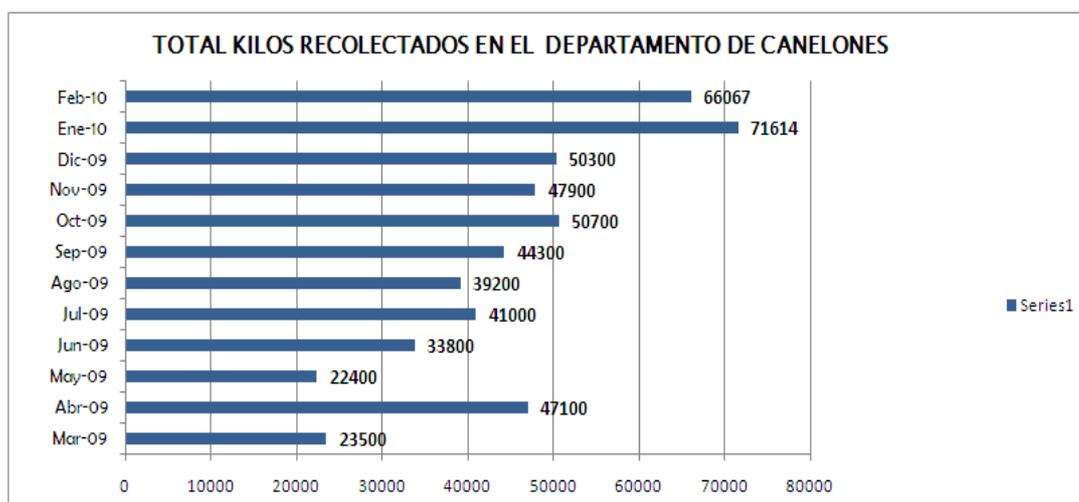
# 1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN



Se observa un comportamiento muy similar al mes inmediatamente anterior pese a que los grupos ubicados en CA 4 y el Hipódromo estuvieron ausentes durante la semana de carnaval ya que les programaron licencia colectiva.

En el caso del subgrupo de Ave Fénix ubicado en el parque Roosevelt, se detectó una inconsistencia en la información ya que la que fue oficialmente suministrada da cuenta de alrededor de 7000 kilos mientras que la información que está llevando el presidente de la cooperativa de forma simultánea reporta alrededor de 11000 kilos. Para este informe se tomaron los datos suministrados por la persona que lo hacía usualmente.

Los datos de ingresos tanto del Hipódromo como de Pando, en tanto no se pesan, fueron calculados así : 40 kilos por bolsón depositado en un aro fijo; 45 kilos por bolsón producto de la recolección puerta a puerta y 55 kilos por bolsón recuperado de los grandes generadores. Estas cifras obedecen a estimados asociados a la experiencia de los grupos que pesan todo lo que ingresa, así como por la constatación directa del peso obtenido en bolsones provenientes de diferentes sitios. Finalmente quisiera aclarar que una parte importante de los ingresos del CA4 y del grupo del Hipódromo de este mes es el vidrio, el cual hasta ahora no es pesado a su ingreso sino tan sólo en el momento de su comercialización. Por lo tanto el reporte de kilos de vidrio vendidos en el mes significa necesariamente considerar también la cifra como ingresada y clasificada. Es importante a mi parecer pesar todo al ingreso, para luego poder establecer stocks de materiales al cierre de cada mes y corroborarlo con inventarios físicos. En el momento existen materiales como el vidrio, la chatarra y ocasionalmente algún tipo de envase de vidrio que no es pesado a su ingreso y queda registrado solamente cuando se vende.



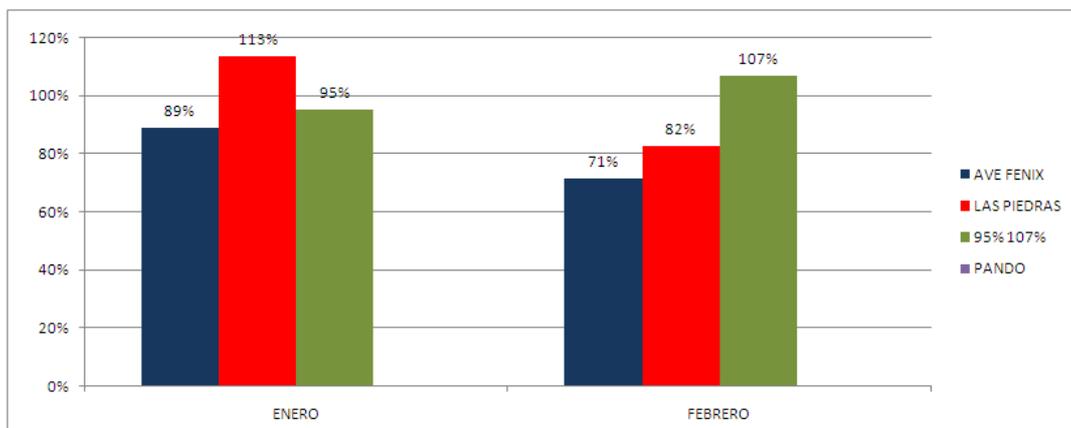
La gráfica anterior muestra los ingresos totales de todo el departamento en kilos, de los últimos doce meses. La información desde marzo hasta diciembre fue sacada de los informes presentados por LKSur. Desde enero 2010 la información es recogida por Mónica Menza.

Hasta el mes de abril no figuran datos del grupo del Hipódromo y solo recién a partir de mayo sumamos sus ingresos. En cuanto al grupo de Pando, sus ingresos figuran a partir del mes de enero del presente año.

Salta a la vista una enorme diferencia a favor, de kilos ingresados en los dos últimos meses con relación a los datos de comienzos del 2009. Sin embargo, desde el inicio del acompañamiento al grupo Ave Fénix se detectó por ejemplo que el grupo (pese a contar con una balanza) no pesaba todos los ingresos ni tampoco lo clasificado. La información estaba atada a los datos asociados a las ventas. En la actualidad y

también a raíz del acompañamiento a los otros grupos, se han identificado, oportunidades de mejora en la toma de la información. Si bien estos resultados dan muestra de un proceso que no se encuentra en control, también nos permite adelantar las acciones necesarias para unificar criterios y asegurar un levantamiento adecuado y preciso de la información, alterando inclusive hasta la distribución y organización del material recuperado in situ.

## CLASIFICADO SOBRE RECOLECTADO

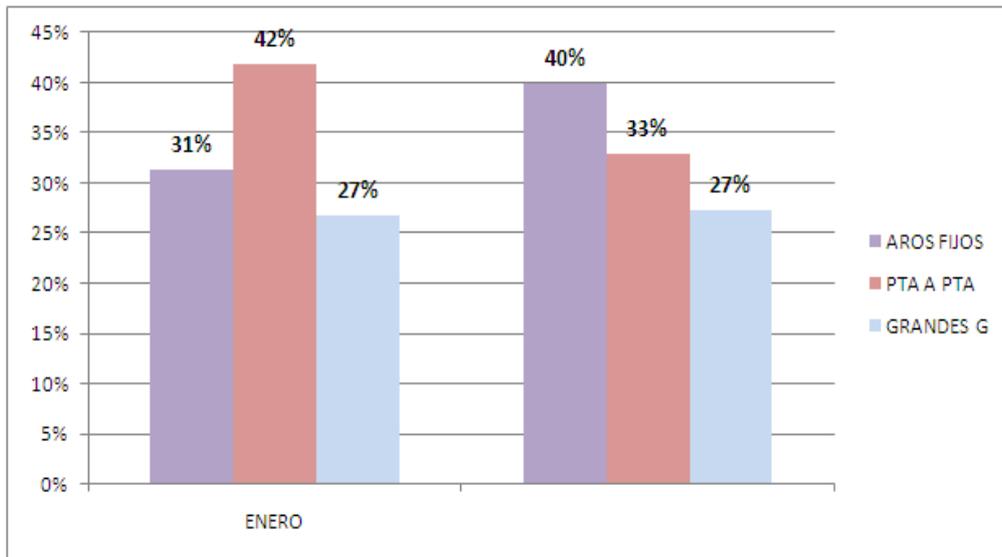


Esta gráfica muestra una gran inconsistencia en la información. Es imposible, a menos que quedara material en stock para clasificar de un mes a otro, tener datos de clasificación que superen los kilos ingresados. Analizando los datos del mes anterior con el grupo del CA 4, se sugieren dos posibles causas: en primer lugar una condición inadecuada de la balanza (descalibrada) que ya se encuentra en reparación y en segundo lugar, la ausencia de sitios demarcados para la disposición de material a pesar y registrar así como el ya pesado lo que eventualmente podría llevar a duplicar la información.

En el caso de Ave Fénix evidentemente existen hoy en día en los dos centros de acopio, material pendiente por clasificar. A pesar de que el proceso funcionó correctamente durante la temporada manteniéndose en términos generales al día, esto se deterioró hacia finales de febrero por acumulación de material recogido durante semana de carnaval.

## PROCEDENCIA DEL MATERIAL

## INGRE



El único grupo que no cuenta con grandes generadores, es el que opera en la costa canaria, y allí sin lugar a dudas, ha ido en aumento la proporción del ingreso asociada a los aros fijos. En los otros tres frentes, fundamentalmente en Pando e Hipódromo los grandes generadores representan una parte significativa de su operación. En todo caso, el uso de los aros fijos asignados a personas responsables resulta el sistema más eficiente en lo que al Plan se refiere. Vale la pena considerar el aumento progresivo y planeado de aros fijos que cuenten con señalización alusiva al plan. En otras palabras es definitivo que los aros no sólo digan "TU ENVASE SIRVE" sino que muestren el símbolo universal del reciclaje así como los envases que se recogen en el plan.

## CUADROS COMPARATIVOS A ENERO 2010

INGRESOS EN TONELADAS ACUMULADO 09/10			
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	17,8	50,07	281%
LAS PIEDRAS	14,8	28,89	195%
HIPODROMO	in información	38,69	
PANDO	in información	27,74	

Estos datos corresponden a los valores acumulados de enero y febrero 2009 y 2010 respectivamente. La tarea constante en la logística de la operación ha permitido, pese a algunos inconvenientes, generar consistencia. Esto debe redundar definitivamente en un aumento de los volúmenes recolectados.

TONELADAS VENDIDAS ACUMULADAS 09/10			
	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	11,8	23,74	201%
LAS PIEDRAS	16,1	42,96	267%
HIPODROMO	sin información	36,46	
PANDO	sin información	sin información	

Todos los grupos, a excepción de Ave Fénix, han contado desde hace ya un tiempo importante con un refuerzo de transporte semanal exclusivo para el tema comercialización. Los dos grupos ubicados en las Piedras cuentan con camión 2 veces por semana y en ocasiones el CA4 hasta 3 y Pando un día a la semana. Dentro de la planeación de la temporada para la costa canaria se contempló la posibilidad de disponer de un tercer camión a efectos de vender lo recolectado. Desafortunadamente esto no fue posible sino en contadas ocasiones. Es necesario considerar que geográficamente, Ave Fénix es el grupo que está más lejano de los posibles compradores quienes a su turno, rara vez se comprometen a recoger el material por el costo que esto implica en transporte, sino que además cuando lo hacen obviamente deben hacerlo por un volumen que lo justifique. Así, lo que uno puede observar es que mientras que en los grupos de las Piedras las ventas son permanentes e incluso con bajos volúmenes, en la costa por el contrario sólo se realizan cuando se alcanzan volúmenes considerables y se dispone de medios para transportarlo. El comité operativo está considerando incluir a la costa en el refuerzo de camión semanal para comercializar.

	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN			VARIACIÓN
	2009	2010		
AVE FÉNIX	5	14		280%
LAS PIEDRAS	11	9		82%
HIPODROMO	sin información	18		
PANDO	sin información			

Estos porcentajes de recuperación se calculan dividiendo los volúmenes clasificados sobre el cálculo de lo vertido y declarado por las empresas adherentes. En este cuadro se muestra únicamente el dato del mes correspondiente y se compara contra

el año anterior.

Es fundamental ir afinando los detalles que nos permitan confiar 100 % en la información y para ello se hace indispensable capacitar a quienes la registran pero también hacer controles ocasionales de toma de información. Igualmente necesitamos crear el hábito de trabajar con datos y su precisión aumenta en tanto las personas involucradas van detectando su utilidad en el mejoramiento de su gestión.

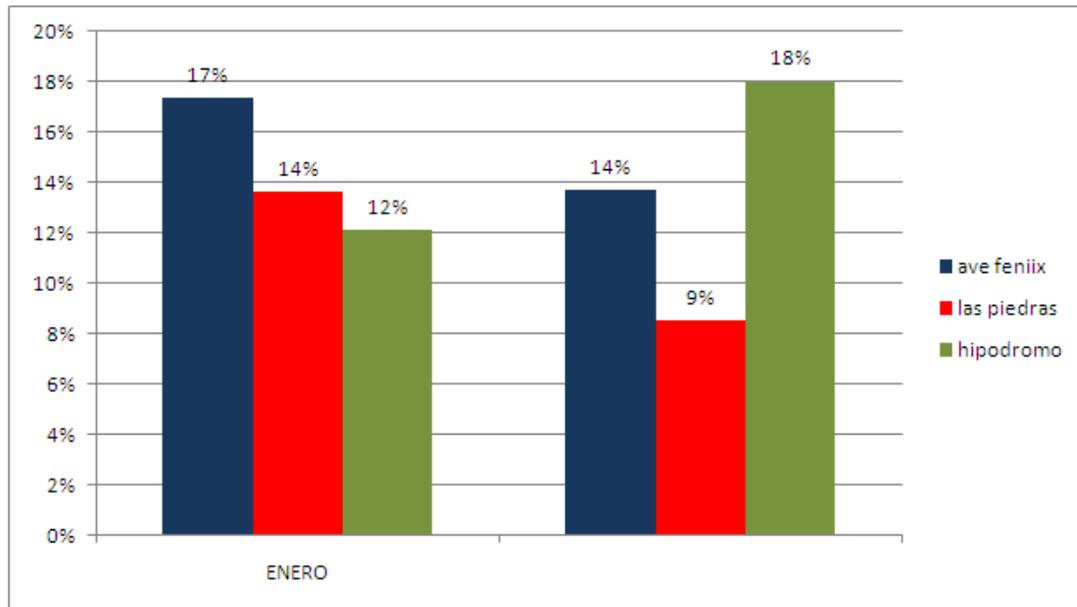
## 2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

Durante este mes no se programaron reuniones del comité operativo con los grupos, tan sólo se hizo acompañamiento en cada uno de los sitios de operación.

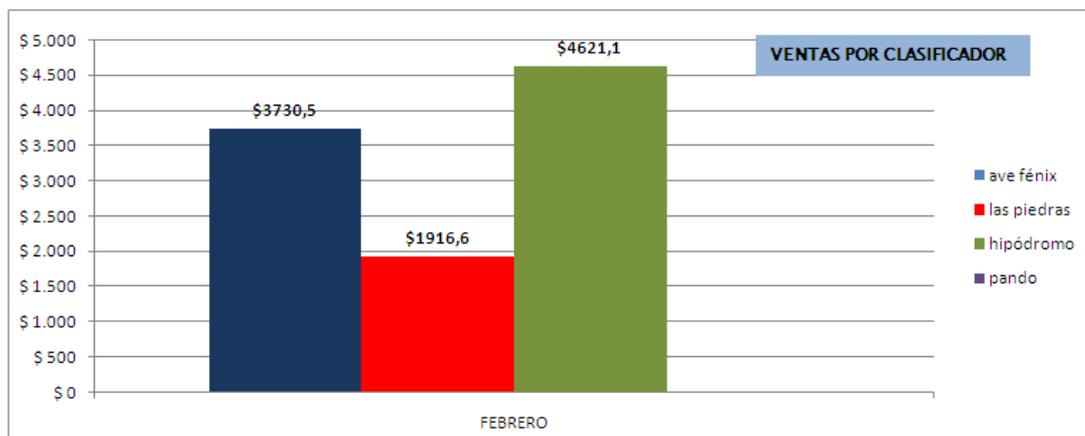
## 3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

La consistencia en los recorridos no sólo hace referencia a la presencia física de camiones en las zonas según la planeación, sino también a ir cumpliendo en fechas y horarios con la misma programación, para que cada habitante vaya acostumbrándose a la idea de que semanalmente existen quienes pasan por los envases que separaron. Pero igualmente implica ir adicionando al plan a todos aquellos que aún no se han convertido en “clientes” e ir procurando que los habitantes separen y entreguen sus envases, independientemente de quién pasa por ellos. Si bien la cercanía del clasificador con el cliente tiene sus ventajas, es importante entender que se trata de un servicio y que por tanto no puede dejar de prestarse porque hoy -no está quien acostumbra a hacer una u otra zona. Así mismo trabajamos en la dirección de crear conciencia acerca del plan como un servicio a la comunidad que no puede ni debe suspenderse en su totalidad bajo ninguna circunstancia.

## 4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE y VERTIDO

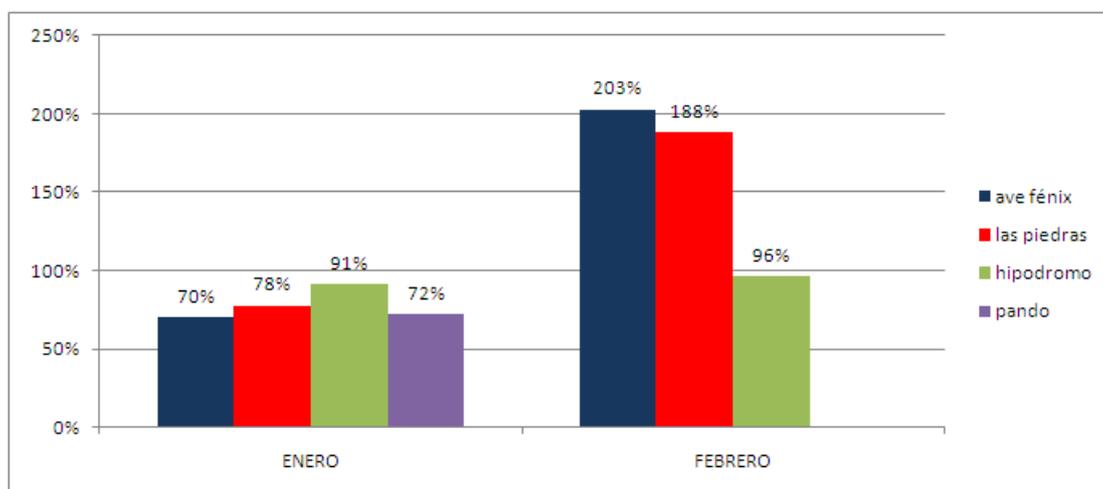


## 5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS



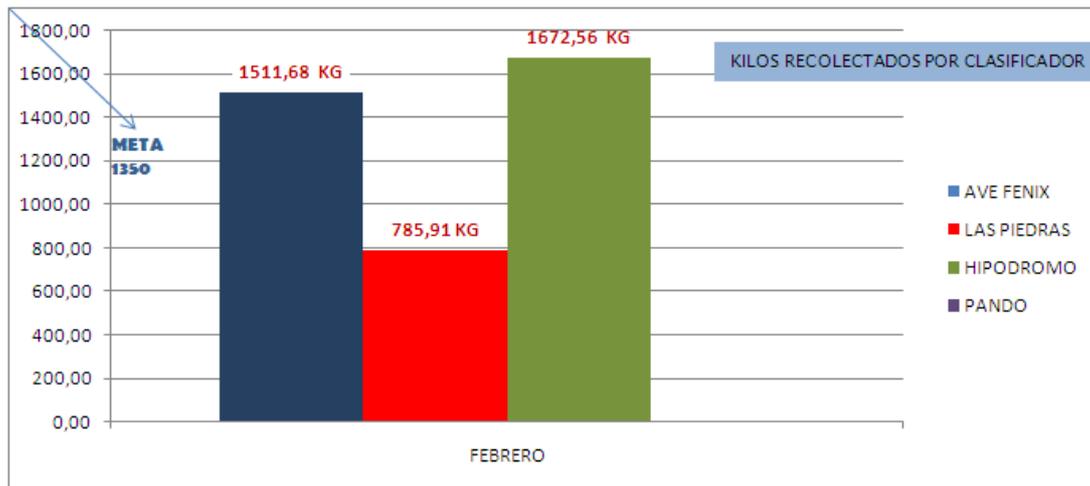
Es notorio el aumento en los ingresos por ventas. Sin embargo se deben precisar dos cosas : en primer lugar, la liquidación de las ventas, para el caso de ave fénix se hace una vez que el cliente paga, y en la información aparece lo facturado en el mes y para los otros grupos, la liquidación de las ventas se hace según lo facturado; en segundo lugar que si bien las ventas han aumentado en volumen y precio de los materiales, los grupos también han contado con menor asistencia de la prevista, por lo cual el gran total se divide entre el promedio de trabajadores con que contaron ese mes. Así notemos que en el grupo del Hipódromo se operó en febrero con un promedio de 13 personas y en ave fénix de 16,4.

## 6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



En los dos primeros grupos se presume una venta superior a lo recolectado por inventarios existentes de meses anteriores en los centros de acopio. El grupo del Hipódromo muestra en cambio en estos dos meses una gran consistencia entre lo que ingresa, lo que se clasifica, y lo que se vende, lo cual nos muestra una alta rotación de material, y una ejecución más eficiente.

## 7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



## 8. METODOLOGÍA EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Los datos que se presentan mensualmente, son recolectados por clasificadores que han sido entrenados para ello.

El proceso contempla el pesaje de todos los bolsones que ingresan al centro de acopio. En los casos en los que recolectan envases a granel, se depositan en un bolsón para luego ser pesados. Registran por tanto el peso de cada uno de ellos, la cantidad de bolsones recogidos y el origen de los mismos, es decir, si provienen de la recolección puerta a puerta o de los aros fijos. Esto funciona en la actualidad solamente en los dos frentes de operación de ave fénix y en el grupo ubicado en el CA 4. El grupo del hipódromo no ha pesado los ingresos, tan sólo los productos que venden y en el caso de Pando no existe aún la herramienta para implementar esta metodología. Es por ello que anteriormente mencioné a partir de qué valores se hicieron los cálculos de ingresos en los grupos del Hipódromo y Pando.

Posteriormente, el grupo clasifica lo que llega en los bolsones separándolos cuidadosamente por tipo de producto. Una vez que se llena un bolsón con alguno de los productos, nuevamente se procede a pesarlo registrándolo como material clasificado.

Vale destacar, que mientras un bolsón no se encuentre lleno, no es pesado y por consiguiente hay material que queda sin registrarse hasta tanto no se complete el nivel requerido. Lo anterior significa que tenemos material clasificado pero no registrado. Esto se debe a que es imposible separar los bolsones que se encuentran en dicha situación y contemplar de un mes a otro la diferencia a registrar.

Existen algunas excepciones en las cuales el material llega clasificado desde la calle (porque lo hacen durante el recorrido en el camión o porque el vecino se dio a la tarea de separarlo) y en ese caso se contabiliza tanto como ingreso como material clasificado.

Por lo menos inicialmente la idea es mantener esta metodología ya que la variación que puede haber de un bolsón a otro es muy grande por cuanto intervienen variables tales como : tamaño del bolsón, tipo de producto predominante, fracción de descarte que contiene el bolsón, etc. A manera de ejemplo podemos pesar un bolsón lleno de PET y obtener un resultado de 17 kilos y en cambio uno lleno de cartón puede llegar a los 45 o 50 kilos. Así las diferencias pueden ser tan grandes que amerita hacer el ejercicio completo permanentemente para asegurar que la información refleja verdaderamente la realidad.

Finalmente, hay una tarea de sensibilización con los números que es necesario desarrollar con cada uno de los grupos y esto se obtiene cuando empiezan a ver este producto (los resultados) como una herramienta de gestión.

Se espera para febrero o marzo contar con una unidad de criterio en la recolección de toda la información y una precisión que nos asegure la asertividad de la misma.

## 9. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

Toda acción emprendida con los grupos se encuentra enmarcada en los siguientes fundamentos estratégicos:

1. Coordinación Interinstitucional.
2. Desarrollo de procesos de participación orientados al mejoramiento continuo.

### 3. Construcción de indicadores.

