

# **INFORME MENSUAL PGE CANELONES**

Dirigido a las Empresas Adherentes  
Instituciones del PGE- TU ENVASE SIRVE  
Departamento de Gestión Ambiental

## **CÁMARA DE INDUSTRIAS**

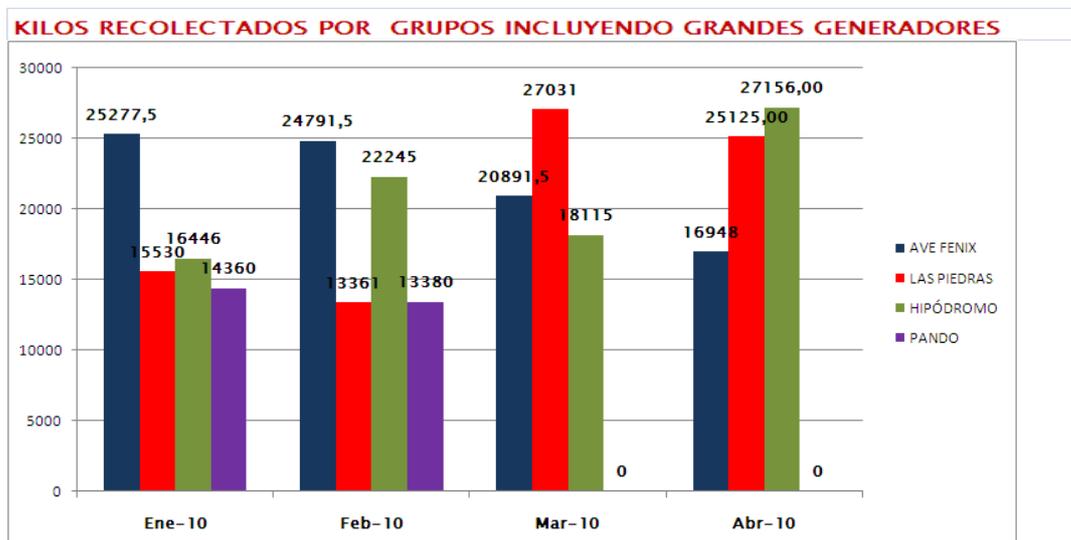
**ABRIL 2010**

Elaborado por Mónica Menza Peláez

## ÍNDICE

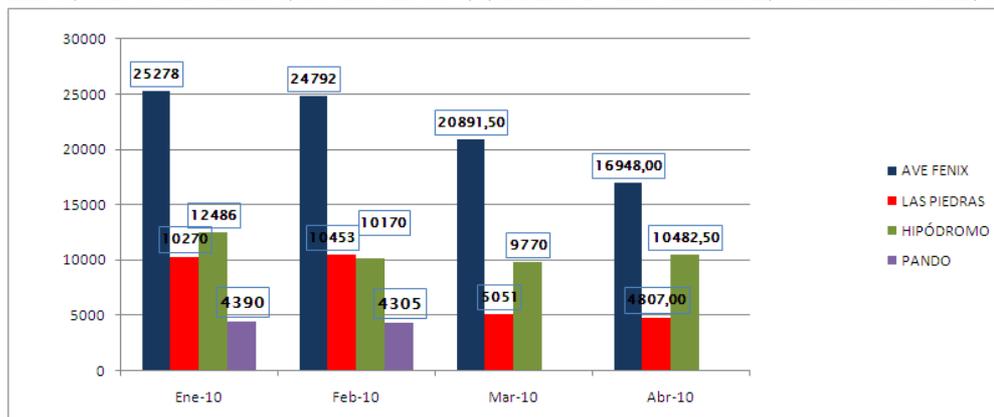
1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN
2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS
3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO
5. INGRESOS DE CLASIFICADORES POR VENTAS
6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO
7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR
8. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN
9. FUNDAMENTOS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

# 1. RESULTADOS DE LA OPERACIÓN



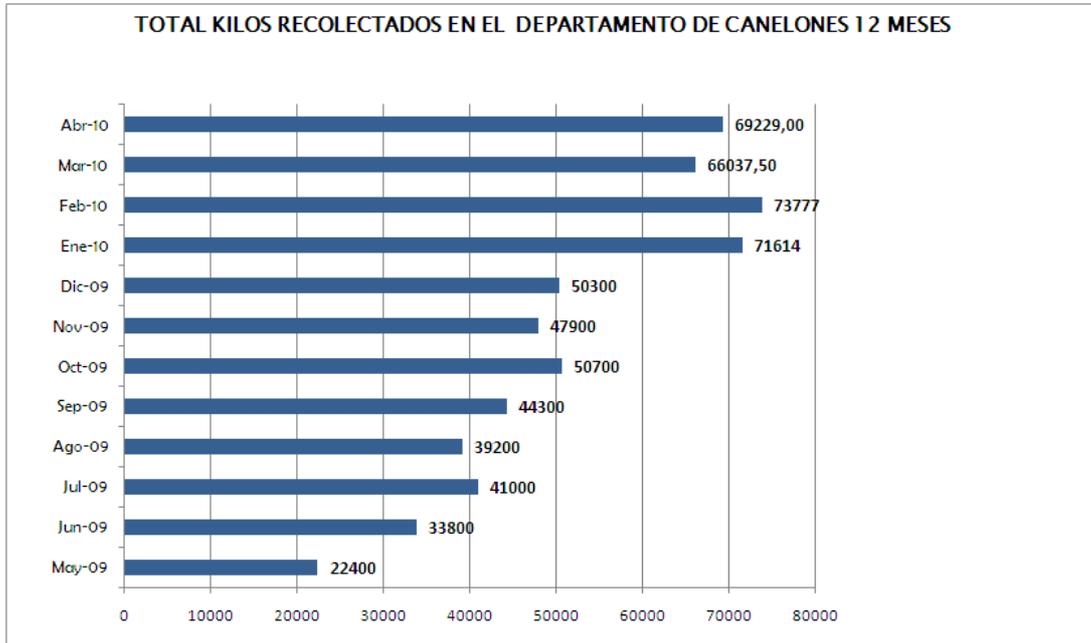
Ave Fénix muestra consistentemente un descenso en sus ingresos, que obedece a la terminación de la temporada de verano. Sin embargo, se ha comenzado a plantear y analizar en las reuniones periódicas que adelantamos con ellos, estrategias tendientes a aumentar la recolección en la ciudad de la costa. El CA4 y el grupo que opera en el Hipódromo evidencian un aumento importante en sus ingresos asociados a grandes generadores. Para el CA 4 se trata de una bodega de vinos que vienen trabajando desde el mes de marzo, y en el caso del grupo del Hipódromo, un volumen importante de papel donado por la corte electoral. Por segundo mes, no se presentan datos de Pando por no contar con la información completa.

### KILOS RECOLECTADOS POR GRUPOS SIN INCLUIR GRANDES GENERADORES

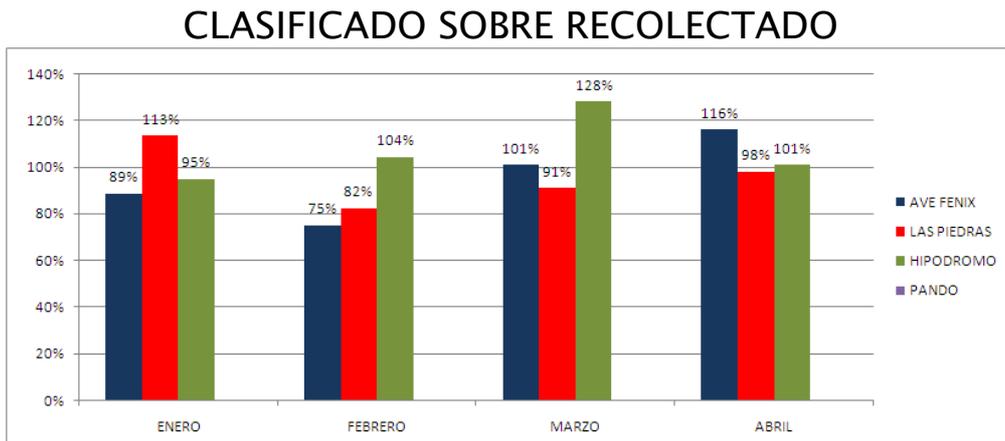


En esta gráfica, se presentan los ingresos de material sin contar las cifras obtenidas a través de los grandes generadores. La recolección de vidrio para el CA4 ha significado una baja ostensible en los volúmenes de recolección puerta a puerta pero a su vez, un aumento importante en los ingresos obtenidos por la comercialización de ese producto.

Pese al tema puntual del papel donado por la corte electoral, el grupo del Hipódromo se aprecia más consistente en la recolección del material de origen domiciliario.



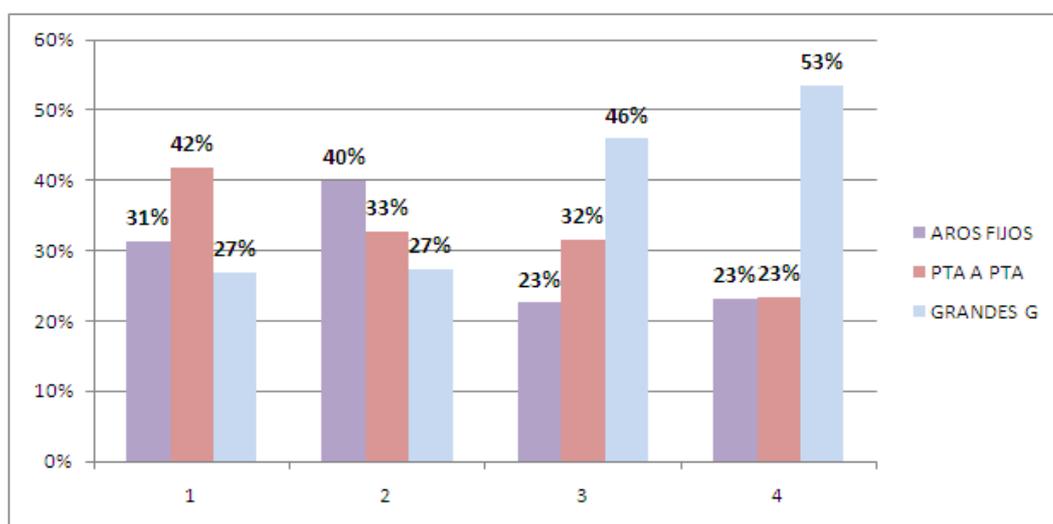
Es de importancia resaltar que los datos aquí presentados incluyen en todos los casos grandes generadores así como también recordar que sólo a partir del mes de mayo del 2009 se evidencia información en el grupo del Hipódromo y no contempla datos de Pando a excepción de los meses de enero y febrero del 2010.



Los tres grupos cuentan con buenos resultados en la operación de clasificación. Ave

Fénix registra un dato superior al 100% por cuenta de un material que faltaba por clasificar y que venía arrastrando desde los meses de marzo y febrero. Hoy la clasificación está al día. Vale la pena resaltar que en el caso del grupo del Hipódromo, los ingresos se calculan multiplicando los bolsones recogidos según procedencia por un valor promedio (40 kg aros fijos, 45 kg puerta a puerta, 55 kilos grandes generadores) mientras que la clasificación surge como resultado de las ventas de materiales ya seleccionados. La cifra que aparece en esta gráfica, valida el valor promedio utilizado, habida cuenta de que no existen saldos en este grupo.

### PROCEDENCIA DEL MATERIAL INGRESADO



Sin duda el aumento de los grandes generadores en la composición general, resulta de las Piedras y el Hipódromo.

### CUADROS COMPARATIVOS A ABRIL 2010

TONELADAS INGRESADAS A ABRIL 2009 Y ABRIL 2010

	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	69,5	87,91	126%
LAS PIEDRAS	33,7	81,05	240%
HIPODROMO	sin información	83,96	
PANDO	sin información	SIN INFORMACION	

TONELADAS VENDIDAS ACUMULADAS 09/10			
	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	89,4	46,30	52%
LAS PIEDRAS	36,4	101,37	278%
HIPODROMO	sin información	79,90	
PANDO	sin información	n información	

ABRIL	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN		
	2009	2010	
AVE FÉNIX	42	13	
LAS PIEDRAS	19	6	
HIPODROMO	n información	13	
PANDO	n información		

El 42\_% que se aprecia en el mismo mes del año pasado en Ave Fénix es el resultado de una recolección muy significativa que se hizo de cartón en una calle próxima al corralón del barrio español. El valor más bajo, en el CA4 este año está asociado a la baja recolección que registró el grupo en el puerta a puerta. Esta modalidad, es, para

el grupo ubicado en el CA4 su más significativa fuente de recolección de material. Sin embargo, como este mes, al parecer, centraron sus esfuerzos en el gran generador de vidrio, sus ingresos de envases primarios disminuyeron considerablemente.

## 2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

En el transcurso del mes de abril las reuniones que se realizaron con los diferentes grupos se centraron en la revisión de los resultados de febrero y marzo. Las gráficas que se manejan con ellos son: recolectado por grupo y mes, clasificado sobre recolectado, procedencia del material, porcentaje de recuperación, kilos por clasificador y ventas por persona.

En el grupo ubicado en la costa, en particular, se empezaron a considerar y analizar posibles estrategias para aumentar los volúmenes en la ciudad de la costa. El fundamento consiste en explotar al máximo el potencial de esta zona, que es la que cuenta con una población más estable, y así garantizar un buen volumen de ingresos de material durante todo el año, cubriendo de alguna manera el vertiginoso descenso de los ingresos en la costa de oro. Obviamente, todas las estrategias dependen de los recursos con que puedan contar, especialmente de transporte. Igualmente, se trabaja sobre la importancia de ser flexibles ante los cambios, por ejemplo, es deseable que el grupo redistribuya a los cooperativistas en función de la recolección.

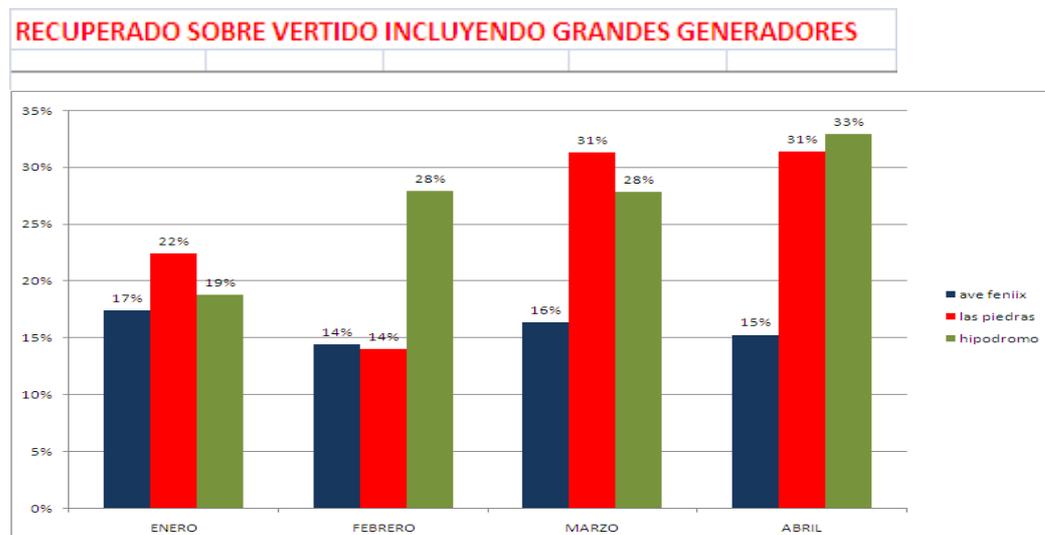
El clima que se aprecia en general en los grupos se ha deteriorado por la prioridad que marcan en la solución de las divergencias asociadas a sus ingresos.

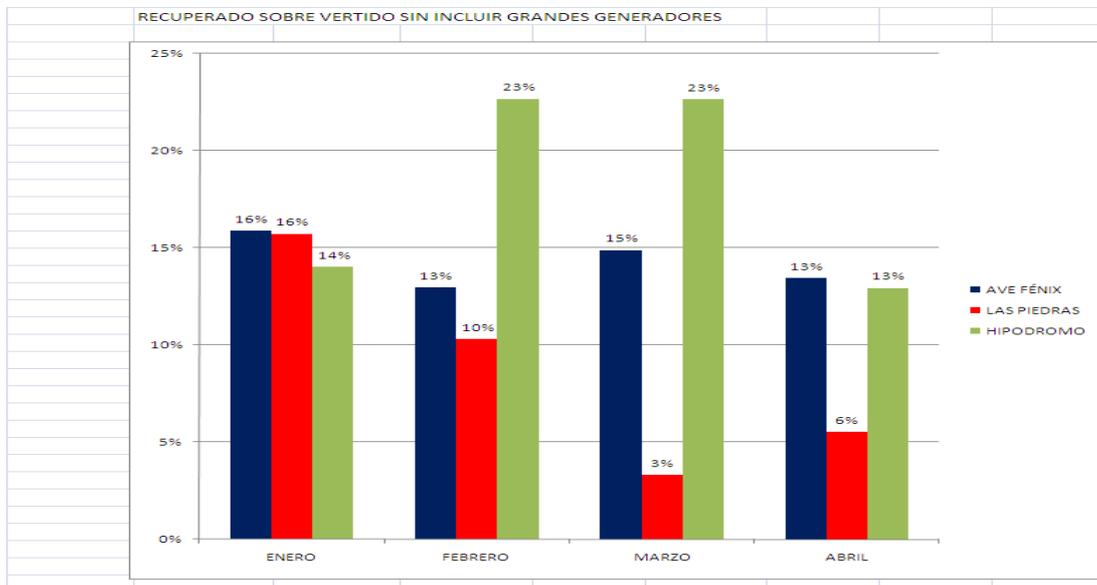
## 3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

La Intendencia ha suministrado al Gerente del Comité Operativo, recursos humanos

para la verificación permanente de los recorridos acordados. Así, por ejemplo, cuenta con una funcionaria en el grupo de Pando que tiene a cargo entre otros, la verificación de los recorridos diarios. Igualmente se asignó otro funcionario a la costa canaria y se le ha dado como prioridad la verificación de los recorridos en la ciudad de la costa. En el CA4 se adelanta la misma operación. Se pretende simultáneamente verificar el cumplimiento de lo acordado, pero también recoger información que sea de utilidad para optimizar la cobertura geográfica y aumentar los niveles de recolección.

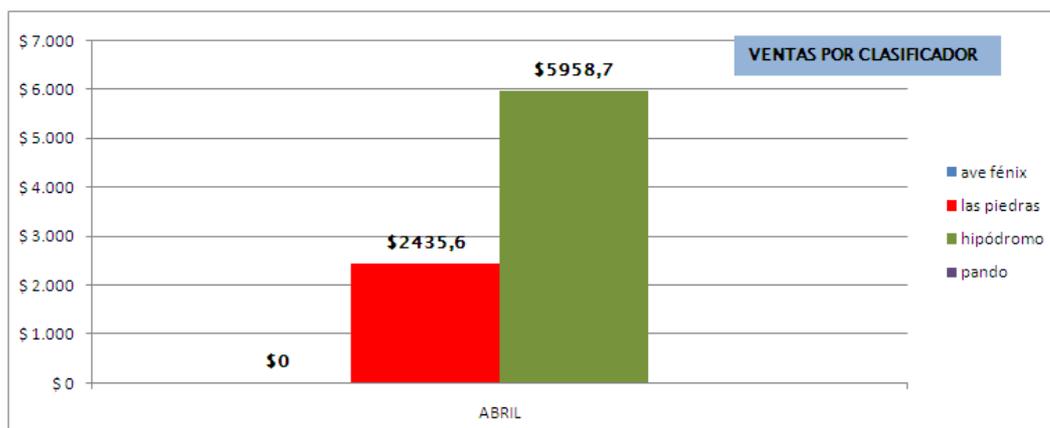
## 4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO





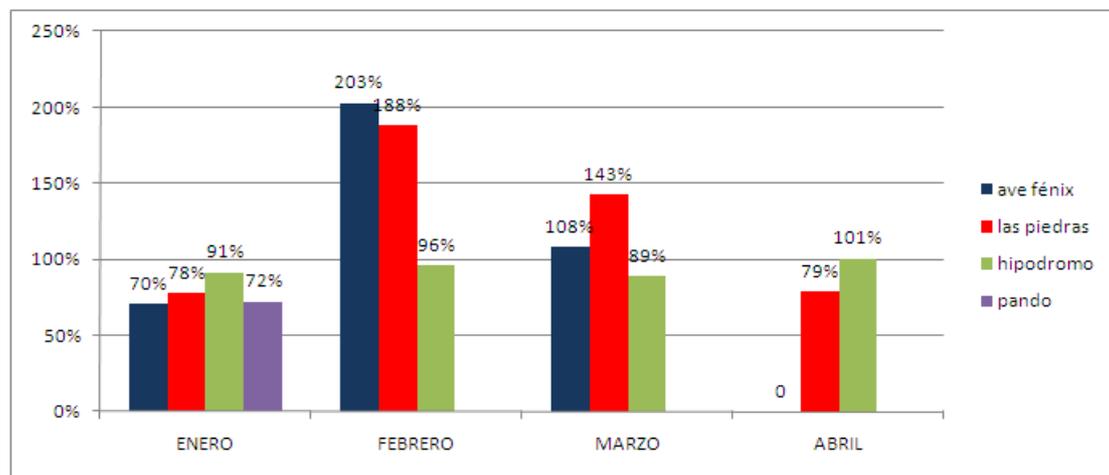
Las diferencias más significativas, se encuentran en el CA 4.

## 5. INGRESOS DE CLASIFICADORES POR VENTAS

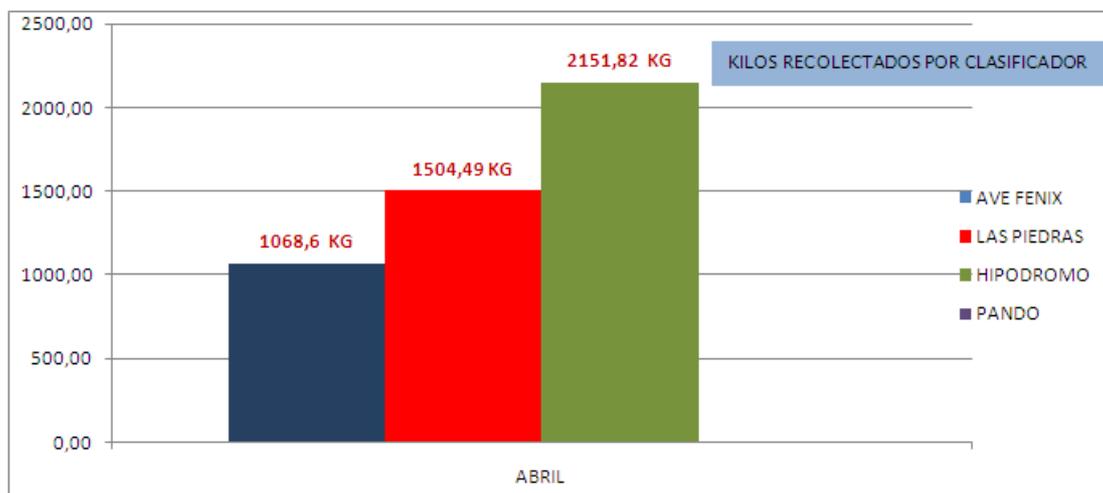


No se realizaron ventas en Ave Fénix pero no por falta de material. Las ventas de los otros grupos incluyen los grandes generadores.

## 6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



## 7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



Como conclusión general quisiera destacar que el grupo más pequeño del que tenemos información ha resultado ser el más eficiente en la recolección, clasificación y comercialización. Es un caso que amerita su análisis, ya que sin lugar a dudas es lejos el más eficiente, alcanzando e incluso superando buena parte de las metas (porcentaje de recuperación, kilos por clasificador, ventas por clasificador, etc.). Sus recorridos son extensos y buena parte de la recolección se hace en camión.—

## 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 fielmente 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.