

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

INFORME MENSUAL PGE CANELONES

Dirigido a las Empresas Adherentes
Departamento de Gestión Ambiental

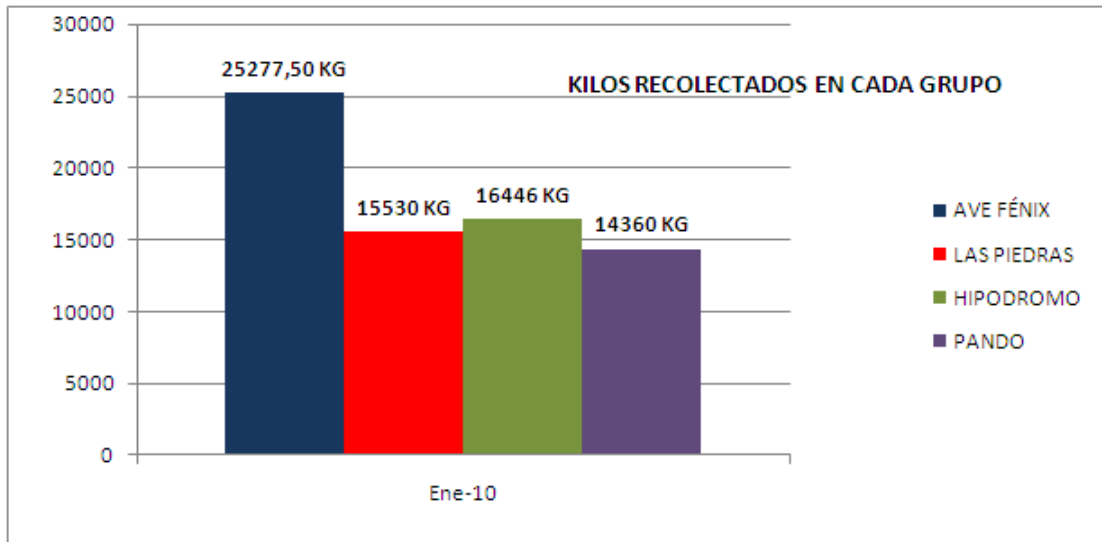
ENERO 2010

Elaborado por Mónica Menza Peláez

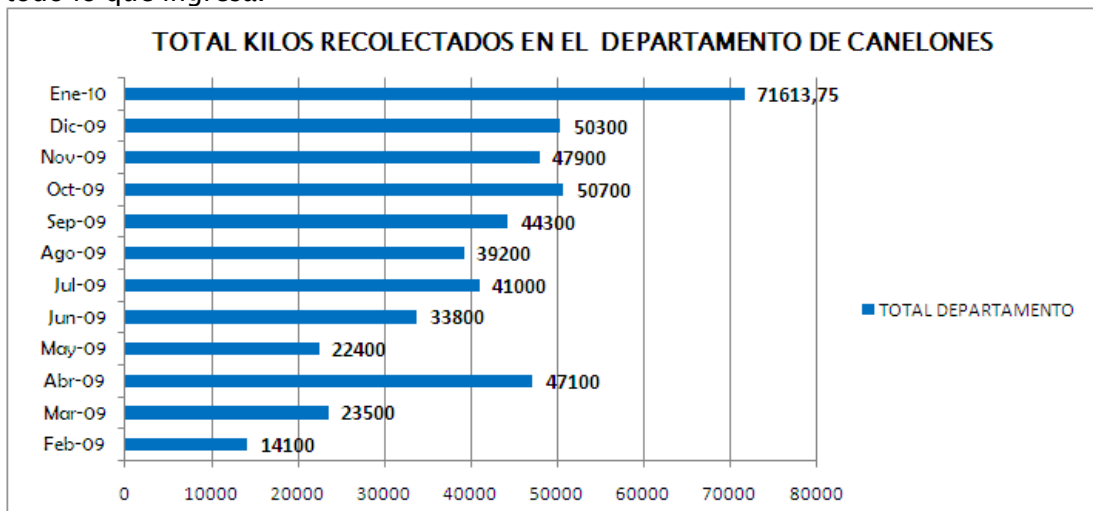
ÍNDICE

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



En general se observa un muy buen desempeño en todos los grupos. Ave Fénix cuenta con la cosecha de la temporada alta. 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.



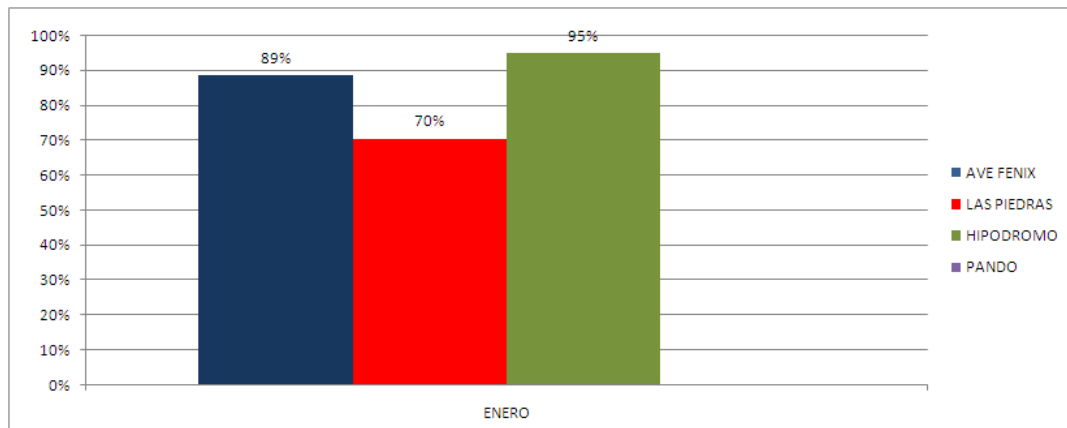
La gráfica anterior muestra los ingresos totales de todo el departamento en kilos, de los últimos doce meses. La información desde febrero hasta diciembre fue sacada de

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

los informes presentados por LKSur. Enero 2010 corresponde a información recogida por el Departamento de Gestión Ambiental de la CIU.

Hasta el mes de abril no figuran datos del grupo del Hipódromo y sólo 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.

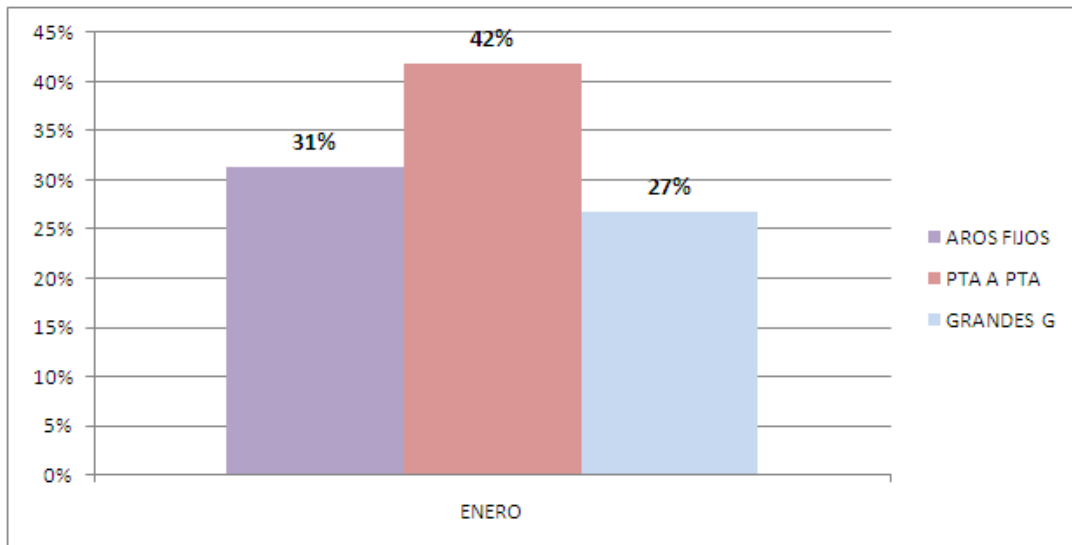
CLASIFICADO SOBRE RECOLECTADO



En este ítem debemos alcanzar la meta del 100 %. Este es un ejemplo del beneficio que se puede obtener de la sistematización de los datos para gestionar mejoras en el proceso. Es necesario analizar con los grupos la manera de poder alcanzar la meta así como las razones por las cuales no se llega a ella. De todas formas es importante destacar que en el caso del Grupo del Hipódromo buena parte del material que recogen en los grandes generadores viene ya clasificado.

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

PROCEDENCIA DEL MATERIAL INGRESADO



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 muy importante de su operación. Para el caso de las Piedras hay que entrar a analizar la eficiencia del sistema puerta a puerta.

CUADROS COMPARATIVOS A ENERO 2010

Los cuadros que se presentan a continuación son comparativos del mismo mes del año anterior y de este y se irán acumulando mes tras mes. Como podrán observar, existen grandes diferencias de un año a otro pero no todo se debe a una mejora en la operación.

	TONELADAS INGRESADAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FENIX	10,4	25,28	243%
LAS PIEDRAS	8,1	15,53	192%
HIPODROMO	sin información	16,45	
PANDO	sin información	14,36	

El aumento tan significativo en los ingresos se debe a mi entender a varios factores:

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

en enero del 2009 se reportaron grandes dificultades para mantener la consistencia en la recolección por cuanto los camiones eran utilizados en el control de incendios. De otra parte es evidente también que ha habido no sólo una mejora en la logística de la operación sino también un paulatino crecimiento en la eficiencia con que se lleva a cabo la operación.

	TONELADAS VENDIDAS		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	0,9	17,79	1977%
LAS PIEDRAS	0,5	6,8025	1361%
HIPODROMO	sin información	15,044	
PANDO	sin información	10,36	

En este tema igualmente registramos inmensas diferencias de un año a otro. Existen razones asociadas a los precios de los reciclables así como a la disponibilidad de medios para despachar y vender lo recuperado.

	PORCENTAJE DE RECUPERACIÓN		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	7%	17%	248%
LAS PIEDRAS	13%	8%	65%
HIPODROMO	sin información	12%	
PANDO	sin información		

Estos porcentajes de recuperación se calculan dividiendo el kilaje clasificado sobre el cálculo de lo vertido. En tanto logremos mejorar el indicador de lo clasificado sobre lo recolectado, este indicador se verá afectado positivamente.

	COSTOS POR TONELADA EN DOLARES		
	2009	2010	VARIACIÓN
AVE FÉNIX	1397,0		
LAS PIEDRAS	1963,5		
HIPODROMO	sin información		
PANDO	sin información		

A la fecha no cuento con información asociada a los costos.

En general se observan mejores cifras en el mes de enero 2010 que en el mismo mes del año anterior. Para los casos del Hipódromo y Pando, como aún no operaban no contamos sino con la información relativa a este año calendario.

2. GESTIÓN CON LOS GRUPOS

A partir del pasado mes de diciembre, se dio inicio al trabajo con los otros grupos del departamento de Canelones. El comité operativo ha tenido hasta el momento dos encuentros formales con cada uno de los grupos de Las Piedras, el Hipódromo y Pando. En la primera ronda se presentó el propósito del trabajo con los grupos y se compartió algo de la experiencia que se ha venido adelantando en la Costa Canaria. En esencia el planteamiento es contar con un espacio de análisis de situaciones con oportunidad de mejora y la creación de compromisos por parte de todos los actores del plan, especialmente los clasificadores .

Durante la segunda ronda se trabajó en la aclaración de inquietudes que hubieran podido surgir alrededor de la propuesta económica planteada a los grupos en la comisión de seguimiento del mes de enero.

Además de estas reuniones formales, se mantiene contacto con los grupos para ir creando canales de comunicación más eficientes entre ellos y el comité operativo.

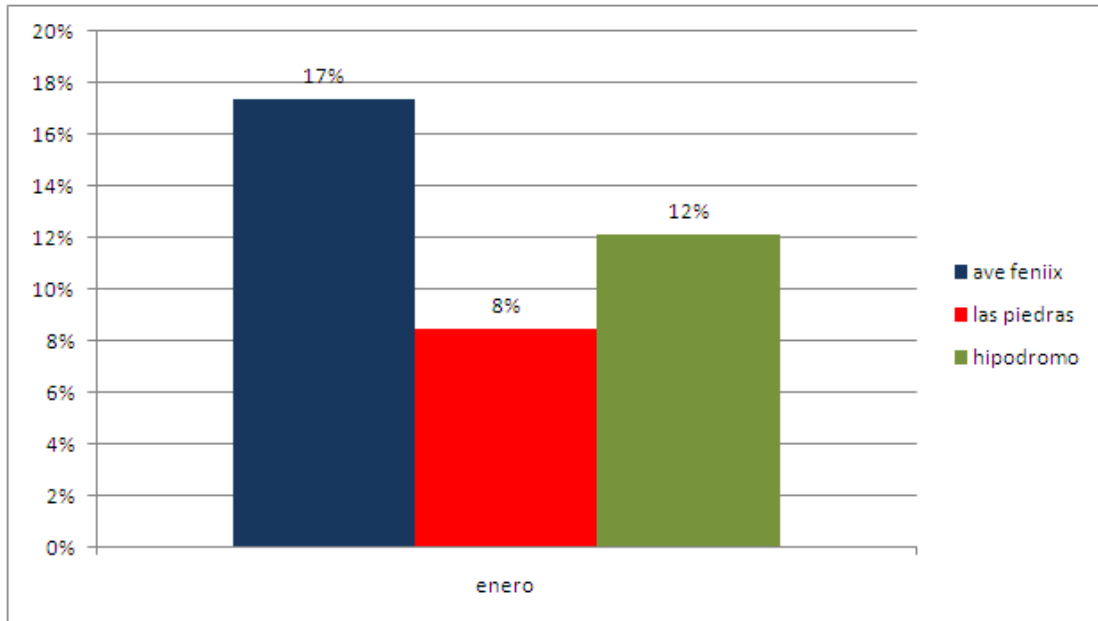
Las reuniones participativas que iniciamos con los grupos de Las Piedras, Canelones y Pando buscan desarrollar sentido de pertenencia y actitud proactiva frente a la resolución de problemas que tengan como consecuencia un proceso más eficiente.

3. CONSISTENCIA EN LOS RECORRIDOS

Pese a algunos inconvenientes presentados con los diferentes camiones que hacen parte del parque automotor del plan, podríamos decir que venimos ganando en el concepto de consistencia en los recorridos. Los camiones nuevos han jugado un papel fundamental en garantizar los recorridos ya que los más antiguos se ven con frecuencia averiados. Vale destacar la importancia del transporte en el éxito del plan. No sólo se utilizan para hacer los recorridos sino que también sirven para la comercialización.

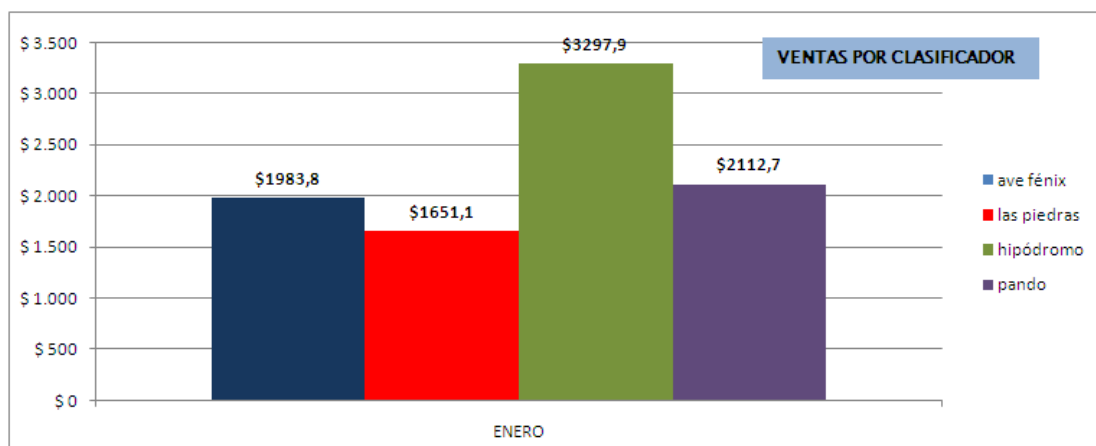
4. PORCENTAJE DE RECUPERADO SOBRE VERTIDO

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY



En esta información se tiene en cuenta el volumen “recuperado” a través de la clasificación, frente al vertido. Por tanto los datos mejorarán toda vez que se logre garantizar una clasificación del 100 % de lo recolectado y un aumento en los volúmenes de recolección.

5. INGRESOS DEL CLASIFICADOR POR VENTAS

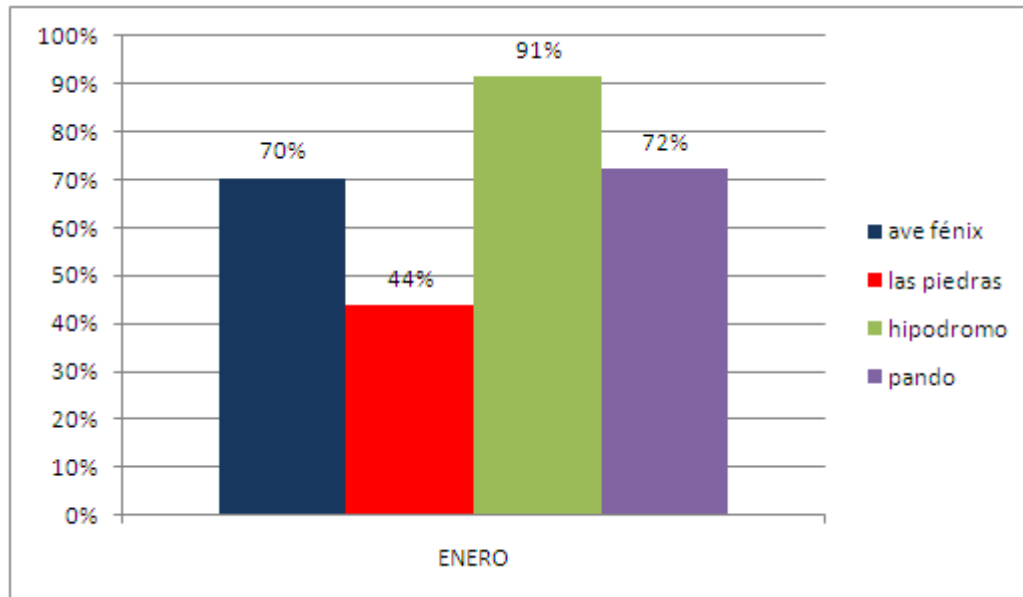


Se aprecia una notable fortaleza en la venta del grupo del hipódromo representada no sólo en los ingresos sino también en las toneladas vendidas de aquellas recolectadas. La razón está asociada a productos que ya vienen clasificados y además que se presentan con valor agregado para los compradores por lo tanto cuentan con mejores precios.

Aún cuando desde el punto de vista del dinero no es representativo, quiero

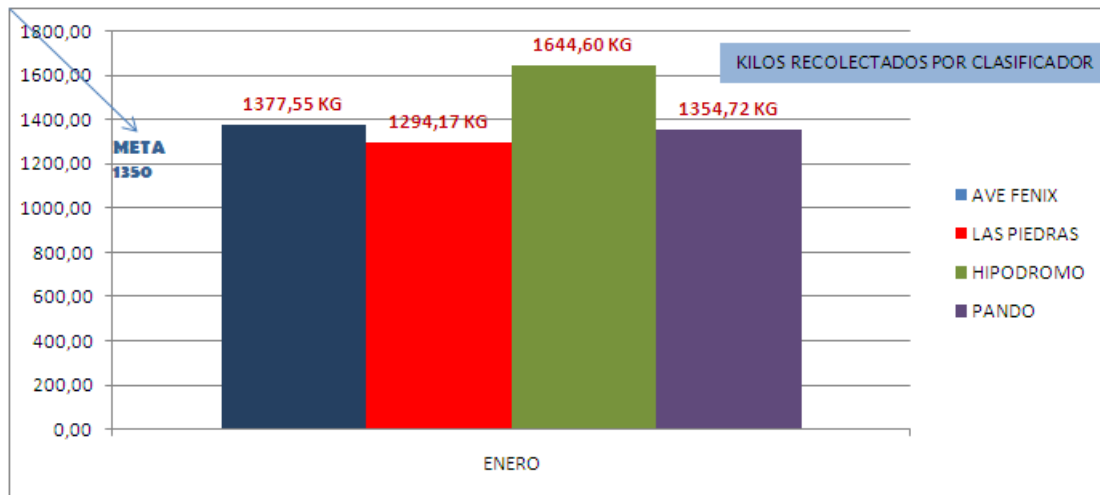
mencionar que se registran ventas de botellas de vino, sidra, damajuanas, petacas, bollones de vidrio, etc por unidades.

6. VOLÚMENES VENDIDOS SOBRE LO RECOGIDO



Los volúmenes vendidos están asociados a la disponibilidad de transporte para comercializar. En los casos en que existen limitaciones de transporte siempre se le ha dado prioridad a la recolección. Debemos pensar en un sistema único de comercialización que centralice tanto los recursos de transporte como los mejores compradores de cada producto.

7. KILOS RECOGIDOS POR CLASIFICADOR



Como podemos observar la meta ha sido alcanzada por 3 de los 4 grupos. Es probable que sea necesario revisarla para futuros convenios.

Los grupos operan en su totalidad siempre con alguna vacante (personas que se retiran o enferman) además del ausentismo que se registra permanentemente. Lo anterior no significa necesariamente que los grupos deban reducirse, esta podría ser una consideración a tener en cuenta en determinadas épocas del año, también puede ser interpretado como una posibilidad de aumentar considerablemente los resultados, contando con los colaboradores completos y haciendo que el sistema opere eficientemente.

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.

CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY

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.