

## **ETAPA 4: EVALUACIÓN DE IMPACTOS** **Evaluación de Impactos Sociales**

### **ANEXOS - INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS APLICADAS**

#### **ÍNDICE**

	<b>Página</b>
<b>ANEXOS - INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS APLICADAS</b>	<b>1</b>
<b>1 ENCUESTA CONSUMIDORES</b>	<b>2</b>
<b>2 OBSERVACIONES PV EN LUGARES DE ENCUESTA CONSUMIDORES</b>	<b>7</b>
<b>3 PAUTA DE ENTREVISTA INTERMEDIARIOS</b>	<b>9</b>
<b>4 EXTRACTO NOTAS DE CAMPO ENTREVISTAS INTERMEDIARIOS</b>	<b>10</b>
<b>5 ENCUESTA A ESCUELAS CERTIFICADAS</b>	<b>17</b>

## 1 ENCUESTA CONSUMIDORES

### PERCEPCIÓN DE REP CONSUMIDORES

**Objetivo:** Conocer opinión de una muestra no probabilística sobre disponibilidad de los usuarios frente a necesidades de la REP y posible impacto en la calidad de vida al disminuir los residuos, mediante aplicación cuestionarios y encuestas.

**Muestras propuestas:** Sector alto, medio y de bajos ingresos en RM, a la salida de un supermercado que posea un punto limpio; 25 ENCUESTAS en casa sector, 75 en total. En los siguientes sectores:

1. Maipú (hay recicladores)
2. Ñuñoa (hay recolección diferenciada de residuos reciclables)
3. Las Condes o Vitacura (hay Punto Limpio)

### DATOS GENERALES

**Marcar Hombre =    Mujer =**

**Edad:**

**Ocupación:**

**Comuna de residencia:**

### ASPECTOS DEL CONSUMO y RECICLAJE

1. ¿A usted le parece importante que se reciclen los envases y embalajes, como las botellas plásticas y de vidrio, las latas de bebidas, los envases de yogurt, las cajas de leche, las bolsas plásticas?
  - Sí, es muy importante
  - Sí, es lo correcto
  - Me da lo mismo
  - Hay cosas mucho más importantes
  - No sabe
2. ¿Usted separa residuos en su casa con el fin de reciclarlos?
  - Si
  - No
3. En caso que NO: Cuál es la principal razón de no separar los residuos reciclables?
  - No tengo tiempo para eso
  - Me da lata hacerlo
  - No tengo espacio para acopiarlos en la casa
  - No corresponde a mi hacerlo, qué otros los separen
  - No sé donde entregarlos
  - No hay lugares cercanos donde entregarlos

- Otro (nombrar):
4. En caso que SI: ¿Cuáles residuos reciclables se separa en su casa?
- Papel
  - Cajas de cartón
  - Botellas de vidrio
  - Botellas de plástico
  - Bolsas plásticas
  - Cajas de leche, vino y/o jugos ("Tetra Pak")
  - Tarros o conservas (de hojalata)
  - Latas de bebidas o cerveza (de aluminio)
  - Otros (nombrar):
5. En caso que SI: ¿Dónde o a quién los entrega?
- Contenedores del supermercado (= punto verde)
  - Centro de reciclaje de la Municipalidad (= punto limpio)
  - Recolector o "Cartonero" que pasa por mi casa
  - Local comercial que me lo compra
  - Los dispongo en sacos y los lleva la recolección diferenciada
  - Otro (nombrar):
6. ¿Hay lugares de entrega para los residuos reciclables en la cercanía de su casa?
- Sí, puedo ir a pie
  - Sí, pero debo ir en auto
  - No, no hay lugares cerca
  - No sabe
7. ¿Y para cuáles residuos hay lugares de entrega cercanos?
- Papel y cartón
  - Botellas de vidrio
  - Botellas de plástico
  - Bolsas plásticas
  - Cajas de leche, vino y/o jugos ("Tetra Pak")
  - Tarros o conservas (de hojalata)
  - Latas de bebidas o cerveza (de aluminio)
  - Otros (nombrar):

### **VOLUNTAD DE CAMBIO Y ADAPTACIÓN**

8. ¿Estaría dispuesto separar los envases y embalajes en su casa y llevarlos a un punto para su reciclaje, si hubiese suficientes lugares de entrega en la cercanía de su casa?
- Sí, los llevaría a pie
  - Sí, los llevaría en auto
  - Sí, pero sólo si me pagan algo o contra algún beneficio
  - No, no tengo tiempo para eso

- No, no me corresponde
  - No, no tengo espacio
  - No sabe
9. En caso que SI: ¿Hasta qué distancia le parece aceptable llevarlos a pie?
- 1 cuadra (=100m)
  - 3 cuadras (=300m)
  - 5 cuadras (=500m)
  - 10 cuadras (=1km)
10. Si hubiese una recolección diferenciada puerta a puerta que recoge periódicamente residuos reciclables en su casa: ¿Estaría dispuesto separar y colocar los envases y embalajes en un contenedor o saco especial en el horario indicado delante de su casa?
- Sí
  - Sí, pero sólo si me pagan algo o contra algún beneficio
  - No, no tengo tiempo para eso
  - No, no me corresponde
  - No, no tengo espacio
  - No sabe
11. En caso que SI: ¿Qué frecuencia de retiro le parece adecuado? (*aclarar que se trata de residuos reciclables secos, como las botellas plásticas, que no huelen*)
- Semanalmente
  - Quincenalmente
  - Mensualmente
  - No sabe
12. ¿Estaría dispuesto a pagar un adicional de un 1% por producto para que me garanticen el reciclaje de los envases o embalajes? Por ejemplo: \$1 por un envase de yogurt, \$2 por una caja de leche, \$3 por una bebida de 2 litros (*Eventualmente aclarar que ese dinero no se devolvería*)
- Sí, si hay puntos de entrega cerca de mi casa
  - Sí, pero sólo si me los buscan en la casa (recolección diferenciada puerta a puerta)
  - No, no estoy dispuesto y no me corresponde pagar por eso
  - No sabe

### **ASPECTOS DE RESPONSABILIDAD Y ROLES**

13. ¿Quién cree usted debe ser el responsable de reciclar los envases y embalajes de los productos que utilizamos diariamente? Es decir: ¿Quién debe implementar sistemas de recolección y reciclaje a lo largo del país?
- El Gobierno

- El Municipio
  - Los productores (p.ej. Coca Cola, Nestle, CCU)
  - Los comercios (p.ej. supermercado, tiendas, mall)
  - El consumidor ("Usted")
  - Las empresas de reciclaje o recolección de basura
  - Otro: Cual?
  - No sabe
14. ¿Siente usted que tiene responsabilidad de lo que desecha una vez que los artículos han terminado su vida útil?
- Si
  - Más o menos
  - No
  - No sabe

### **PERCEPCIÓN REP**

15. ¿Ha escuchado del concepto REP (Responsabilidad Extendida del Productor)?
- Si
  - No
  - No sabe

*Explicar REP si el entrevistado no la conoce:*

16. ¿Le parece a usted que el productor se haga cargo de los productos una vez terminada su vida útil? (por ejemplo, que la Coca Cola, CCU u otro productor de bebidas implemente contenedores en diferentes partes de la ciudad o que pase con un camión por su casa para recoger las botellas vacías)
- Muy adecuado
  - Adecuado
  - No le corresponde al productor
  - No sabe

17. ¿Cree usted que la implementación de este sistema REP le traería a usted:

1. Ventajas
2. Desventajas
3. No hay cambios
4. No sabe

18. ¿Cree usted si se implementa este sistema, el país se vería:

1. Beneficiado
2. Perjudicado
3. Seguiría igual
4. No sabe

### **SUGERENCIAS DE IMPLEMENTACIÓN**

19. ¿Cómo cree usted que funcionaría este sistema mejor en Chile, en especial para los consumidores como usted? *(se puede indicar más que una respuesta)*

1. Si se pida por Ley
2. Si se cobra multa por no hacerlo
3. Si se hace voluntario
4. Si se paga por la devolución
5. Si hayan otros incentivos
6. Si se enseña a los niños, por ejemplo en las escuelas
7. Otro

## 2 OBSERVACIONES PV EN LUGARES DE ENCUESTA CONSUMIDORES

### ENCUESTAS PERCEPCIÓN DE REP CONSUMIDORES

El Objetivo de la encuesta es conocer la opinión de una muestra no probabilística sobre disponibilidad de los usuarios frente a necesidades de la REP y posible impacto en la calidad de vida al disminuir los residuos.

Se determinó realizar la encuesta en tres sectores de Santiago, Región Metropolitana (sector bajo, medio y alto), a la salida de un supermercado que posea un punto verde (HIPER LIDER, LIDER EXPRESS), a 25 personas por local, con un total de 75 personas.

Las encuestas se realizaron en las siguientes comunas y supermercados Líder:

Ubicación	Comuna	NºLocal	Gerente de ventas
Av. Américo Vespucio Norte N°1955	Maipú	45 (Hiper Líder)	Elena Faúndez
Av. Américo Vespucio Sur N°881	Ñuñoa	71 (Hiper Líder)	Nestor Kusjanovic
Av. Las Condes N°10295	Las Condes	15 (Lider Express)	Marisol García

Las encuestas fueron realizadas los días 13, 15 y 16 de marzo de 2012 utilizando un día para cada local (Maipú, Ñuñoa y Las Condes respectivamente). Se utilizaron como medios de verificación las siglas Ma para Maipú; Ñ para Ñuñoa y LC para Las Condes.

#### MAIPU-Aspectos generales del lugar:

El Supermercado es muy amplio y se observa baja afluencia de público. Hay horas durante el día que tiene mayor presencia, esto es en la mañana hasta medio día y luego en la tarde después de las 17 hrs.

El punto verde se ubica en un lugar de acceso fácil (cerca de una de las entradas al supermercado), consta de 3 campanas (2 para vidrio, 1 para botellas de plástico y un contenedor pequeño para latas).

Los contenedores al final de la tarde ya se encuentran llenos con bolsas de residuos que son dejadas en el suelo. No se observan otras basuras distintas a las que se indican en los contenedores, no se ven perros vagos, ni tampoco hay malos olores.

El supermercado no maneja un registro de la operación de los contenedores, más bien se encarga de avisar a las empresas de retiro, cuando los receptáculos se encuentran llenos. Una persona del aseo del local menciona que cuando los contenedores se llenan y no vienen a retirarlos, el supermercado prensa los residuos de los contenedores y se eliminan como basura.

Las empresas beneficiadas y asociadas a la recolección que se publicitan en las campanas de recolección corresponden a COANIQUEM y CENFA.

#### ÑUÑO A-Aspectos generales del lugar:

El Supermercado es amplio y se observa buena afluencia de público, con una baja alrededor de las 16 Hrs, adjunto a este local hay un Homecenter Sodimac.

El punto verde se ubica en un costado del supermercado con buen acceso consta de 3 campanas (2 para vidrio, 1 para botellas de plástico). Si bien al local accede una gran multitud, el punto verde no tiene diversidad de contenedores (sólo para botellas de vidrio y de plástico) y según la afluencia de público se consideran insuficientes.

Los contenedores al final de la tarde ya se encuentran llenos con bolsas de residuos que son dejadas en el suelo. No se observan otras basuras distintas a las que se indican en los contenedores, no se ven perros vagos, ni tampoco hay malos olores. Este local no registra información de la operación de los contenedores, sólo avisa a las empresas de retiro, cuando los receptáculos se encuentran llenos.

Las empresas beneficiadas y asociadas a la recolección que se publicitan en las campanas de recolección corresponden a COANIQUEM y CENFA.

#### LAS CONDES-Aspectos generales del lugar:

El Supermercado es pequeño, sin embargo, presenta una gran afluencia de público durante todo el día.

El punto verde se ubica en un lugar con buen acceso y consta de 6 campanas (2 para botellas de vidrio, 2 para botellas de plástico, 2 contenedores para papel (revistas, diarios y guías telefónicas).

Los contenedores al final de la tarde se encuentran llenos con bolsas de residuos que son dejadas en el suelo. No se observan otras basuras distintas a las que se indican en los contenedores, no se ven perros vagos, ni tampoco hay malos olores. Según lo señalado por la gerente de ventas Sra. Marisol García el local no maneja un registro de la operación de los contenedores, más bien se encarga de avisar a las empresas de retiro, cuando los receptáculos se encuentran llenos. Se señala que se colapsan rápidamente los contenedores dada la poca periodicidad de retiro de los residuos.

Las empresas de beneficiadas y asociadas a la recolección que se publicitan en las campanas de recolección corresponden a COANIQUEM, CENFA, CODEFF, Fundación San José.

### 3 PAUTA DE ENTREVISTA INTERMEDIARIOS

#### PROPUESTA PAUTA DE ENTREVISTA INTERMEDIARIOS (microempresarios)

\*Es importante recalcar la **confidencialidad** de los entrevistados, para que los datos sean fidedignos

a. ÁREA FORMALIZACIÓN Y MERCADO

1. *Grado de formalización (paga impuestos, tiene facturas, boletas)*
2. *Tipo de empresa (S.A., Ltda., otra),*
3. *¿Qué compran?, A quienes compran?, Dónde venden?,*
4. *Precios? Ganancias aprox? sueldos? Contratos a los trabajadores?*
5. *Condiciones de trabajo?*

b. ÁREA CARACTERÍSTICAS INTERNAS, GESTIÓN Y RELACIÓN CON OTROS ACTORES

1. *¿Cómo empezaron?*
2. *¿cómo organizan la compra y venta? Tienen proveedores constantes? Por ejemplo recicladores o alguna agrupación? Alguna institución como colegios u otros? Tienen compradores constantes? Hay algún tipo de contrato con ellos? Es igual todo el año? Es un trabajo permanente o realiza otra actividades complementarias?*
3. *¿Cuántas personas tiene a su cargo o depende de esta empresa? ¿es un negocio familiar?*

c. ÁREA PERCEPCIÓN DE LA REP

1. *¿Conocimiento de la REP? ¿Percepción? Impactos positivo o negativo en su sector?*
2. *¿Propuesta de aplicación que los incluyan?*

## 4 EXTRACTO NOTAS DE CAMPO ENTREVISTAS INTERMEDIARIOS

### 4.1 En Santiago

#### **Trabajo de Campo “Entrevistas y Observaciones en Terreno de Pequeños Intermediarios de la cadena de reciclaje, en las comunas de Santiago, Macul y San Joaquín”**

Se visitó el sector de Barrio Franklin (calles Bío Bío, Placer, Franklin, Sierra Bella) en la comuna de Santiago, el sector entre Guillermo Mann y Rodrigo Araya con Avenida Vicuña Mackenna y Marathon, en la comuna de Macul, y el sector entre Avenida Santa Rosa y Avenida Las Industrias, por Salvador Allende y Alvarez de Toledo, en la comuna de San Joaquín. La decisión de recorrer estos sectores se tomó considerando que son lugares tradicionalmente conocidos por desarrollar actividades relacionadas al reciclaje, junto con seguir las recomendaciones que dieron personas que trabajan en el sector.

#### **Pequeños Intermediarios vinculados a la compra de Cartón y Papel**

- Ubicación  
Los intermediarios dedicados a la compra de cartón y papel que fueron entrevistados, se ubican en la calle Guillermo Mann. En esta calle se pueden encontrar varias familias que se dedican a este trabajo, quienes colocan en la vía pública su material de trabajo, como pesas y materiales recolectados. Todos estos pequeños intermediarios trabajan en su propio domicilio, recibiendo a los proveedores en la vereda afuera de la vivienda.
- Nivel de Formalización y Funcionamiento Interno de la Microempresa  
La mayoría de los intermediarios pequeños que compran papel y cartón, no cumplen con ningún tipo de formalidad para desarrollar el trabajo. Si bien los entrevistados mencionaron que algunos intermediarios poseen patente municipal para trabajar, en general no cuentan con ningún tipo de permiso. Esta situación ha significado que cada año, los municipios multan a los intermediarios con partes por trabajar en la vía pública sin autorización, no entregan facturas y tampoco existen contratos con los trabajadores. Los intermediarios pequeños en general operan en pequeños grupos, quienes normalmente son familiares entre sí.

Se encontraron intermediarios que trabajan con 4 recolectores fijos, y otros que trabajan aproximadamente con 20- 30 cartoneros, con quienes existe una relación de fidelización, ya que llevan gran cantidad de años trabajando juntos. Para los intermediarios que reciben los materiales provenientes principalmente de cartoneros, el ingreso es menor, aproximadamente entre \$180.000 y \$200.000 mensuales por cada unidad productiva.

Todos los entrevistados señalaron que venden sus materiales a la misma empresa: SOREPA. Según los testimonios, anteriormente existía una mayor diversidad de empresas que compraban papel, sin embargo actualmente SOREPA tiene el monopolio, lo que ha afectado en el precio del papel.

- Percepción de la REP

Ninguno de los entrevistados declaró tener conocimiento de la REP. Sólo en un caso la entrevistada dijo que había escuchado algo sobre una reglamentación, pero que "... le da lo mismo, que siempre dicen que van a sacar cosas".

### **Pequeños Intermediarios vinculados a la compra de Metales**

- Ubicación

Los intermediarios entrevistados que trabajan con metales, se ubican en Avenida Santa Rosa con Franklin, calle Sierra Bella con Santa María, y Franklin con Portugal. En todos los casos hubo un espacio de trabajo exclusivo para la compra y almacenaje de material, independiente de la vivienda.

- Nivel de Formalización y Funcionamiento Interno de la Microempresa

Los intermediarios que compran latas de aluminio, también se dedican a la compra de otros metales, como acero, bronce, cobre, etc. Todos los entrevistados dijeron que la compra de latas de aluminio constituye una parte menor del negocio, ya que el mayor volumen de las ganancias proviene de otros metales, o bien del aluminio en otros formatos distinto a la lata.

La totalidad de los entrevistados consultados tienen su negocio formal, establecido como persona natural, contando con una patente, pagan impuestos y entregan facturas.

Normalmente trabajan entre 2 o 3 personas, que en general son familiares. Establecen relaciones contractuales, por lo que pagan imposiciones.

Los proveedores son distintos en cada caso, lo cual determina el nivel de formalidad de la empresa.

El nivel de ingreso fluctúa entre los \$350.000 y los \$400.000, la mitad de lo que se ganaba anteriormente, según varios testimonios.

- Percepción de la REP

De todos los entrevistados, ninguno tenía conocimiento de la REP. Sólo uno tenía nociones sobre iniciativas similares, mencionando que actualmente ya hay empresas que se hacen cargo de los desechos producidos por sus

productos. Frente a la situación de obligatoriedad de las empresas productoras de reciclar, ellos señalaron que tendrían que adaptarse a las nuevas condiciones, ya sea a través de la participación de licitaciones públicas, u otro mecanismo.

### **Intermediarios vinculados a la compra de Plástico y Vidrio**

- Ubicación  
Calle Francisco Meneses con Nueva Dos (Sólo bolsas de nylon, no PET),  
Avenida Santa Rosa con Álvarez de Toledo (Intermediario mediano)
- Nivel de Formalización y Funcionamiento Interno de la Microempresa  
En la empresa que compra bolsas de plástico, se trata de una empresa familiar que lleva 4 años. Trabajan informalmente, no cuentan con un espacio exclusivo para trabajar, por lo que desarrollan la actividad fuera de la vivienda.

El otro caso corresponde a una empresa de intermediarios de carácter mediano- grande, que tiene 23 años de funcionamiento y donde trabajan 4 personas. Tienen un alto nivel de formalidad, ya que poseen los permisos correspondientes, trabajan en un espacio exclusivo para la recepción y almacenaje de materiales, entregan facturas y los trabajadores tienen un contrato de trabajo, y cuentan con un salario de \$230.000. Compran diversos tipos de materiales, cartón, papel, botellas de vidrio y de plástico. Se proveen de materiales a través de 3 empresas con las cuales tienen un convenio estable, además de las ventas de los cartoneros (aproximadamente 50 personas), y de la recolección en almacenes y tiendas, cuando son llamados. Esta empresa explica que la principal fuente de ingresos proviene del cartón y el papel, ya que el plástico deja muy pocas utilidades, al igual que el vidrio. Esa sería la razón por la cual prácticamente no fue posible ubicar a pequeños intermediarios que se dedicaran a trabajar con plástico PET y vidrio.

- Percepción de la REP

Ninguna de las dos empresas que trabajan con plástico conocían sobre iniciativas parecidas a la REP.

## 4.2 En Concepción

### **Informe Entrevistas Intermediarios (extracto)**

Datos:

- 1) Reciclados Concepción. Caupolicán 1225. contacto@recicladosconcepcion.org
- 2) Reciclado de cartones y plástico y venta de fierro. Manuel Rodríguez 97. Fono. 2932490

### **ÁREA FORMALIZACIÓN Y MERCADO**

#### **1. Grado de formalización (paga impuestos, tiene facturas, boletas)**

Ambas empresas pagan impuestos y tienen facturas. Aseguran tener todo en orden.

#### **2. Tipo de empresa (S.A., Ltda., otra)**

La empresa "Reciclados Concepción" es una empresa LTDA. La otra empresa, que no tiene nombre de fantasía, pero que se conoce como "Reciclado de cartones y plástico y venta de fierro" al parecer no está formalizada como empresa, el dueño hace facturas a su nombre.

#### **3. ¿Qué compran?, A quienes compran?, Dónde venden?,**

Debido a la variedad de materiales con los que trabaja mantiene una diversa cartera de clientes y compradores.

Principalmente le compran los residuos a empresas, a quienes también les brindan servicios de gestión de sus residuos, es decir, trabajan para que las empresas organicen sus excedentes y en vez de pagar por el retiro de ellos, puedan venderlo a intermediarios.

*"a las empresas les interesa que alguien les maneja todo el tema, que le manejen el tema... Entonces ofrecemos el servicio de retirarles a las empresas... porque algunas empresas trabajan con normativas de manejo de excedentes como plástico, cartones, fierros, etc."*

En la actualidad este problema se ha podido solucionar gracias al establecimiento de contratos de por medio y a la asesoría de un abogado. Esta empresa también hace un trabajo con la comunidad a través de redes sociales virtuales (facebook y página). En estos espacios de organiza la

retirada de residuos desde casas particulares, escuelas, locales comerciales, etc.

*"somos de las pocas empresas que apuntan al segmento de las personas, donde está la fuente de las materias primas"*

*"estoy enfocado al segmento de la clase alta que es donde hay más conciencia sobre el tema del reciclaje, incluso ellos mismo vienen a dejar acá sus cosas"*

Antiguamente esta empresa compraba a recolectores(as), sin embargo ya no lo hace por la siguiente razón:

*"el recolector juega mucho contigo, cuando suben los precios...no es muy leal contigo, por eso ahora estoy enfocado a la gente y lo hago a través de facebook, entregando volantes (...)"*

Su trabajo está enfocado también a la asesoría a empresas, escuelas y estudiantes universitarios en proyectos de reciclaje.

Los materiales que compra esta empresa son: fierros, latas, metales no ferrosos, cartones, plásticos, papel (de diferentes tipos)

Vende sus materiales (papel: revista, papel blanco, duplex y cartón) a SOREPA (CSPS) y a Papel Industrial Antiguamente mantenía relación con otras empresas pero reconoce que existe un monopolio y lo explica de la siguiente manera:

*"SOREPA y Papelera Concepción antes competían, y a nosotros nos convenía, pero después se pusieron de acuerdo para fijar los precios y de \$100 cayeron a \$10 o \$20 el kilo de cartón...y yo compro a \$15 o \$20, pero todo tiene un costo, la clasificación tiene un costo"*

En el caso de los plásticos los vende a RECIPLAST.

La otra empresa compra principalmente cartón, por motivos de espacio e infraestructura, pero también trabaja con plástico, envases de bebidas desechables, fierros y latas. Estos materiales son comprados a personas que trabajan en bancos, empresas, fábricas y cartoneros(as). En el caso de los bancos se han realizados acuerdos con personal de aseo que juntan en sacos el papel. Esta empresa trabaja con todos los bancos de Concepción.

No existe un trabajo directo con organizaciones de cartoneros, el trato es individual.

#### **4. Precios? Ganancias aprox? sueldos? Contratos a los trabajadores?**

En la empresa **"Reciclado de cartones y plástico y venta de fierro"** ningún trabajador tiene contrato, pero piensan que es necesario que así sea, porque aunque la empresa es familiar necesitan formalizar su trabajo.

**"Reciclados Concepción"** establece contratos con sus trabajadores.

## 5. ¿Condiciones de trabajo?

Lo que pude observar es que el manejo de los materiales, su limpieza, clasificación y embalaje se realiza en espacios no muy diferenciados. En ambos casos cuentan con infraestructura y herramientas básicas (galpón, enfardadora, pesa romana).

En ambas empresas sólo trabajan varones que no cuentan por ejemplo con guantes, mascarillas u otros elementos de protección o seguridad. Uno de los intermediarios asegura no tener vacaciones hace años, en cambio el otro se planifica para tomarse algunos días libres.

## ÁREA CARACTERÍSTICAS INTERNAS, GESTIÓN Y RELACIÓN CON OTROS ACTORES

### 1. ¿Cómo empezaron?

Ambas empresas son familiares. En el caso de **"Reciclado de cartones y plástico y venta de fierro"** su dueño proviene de una familia de cartoneros(as) y él mismo se desempeñó en esa labor durante su infancia y adolescencia. De a poco formó este emprendimiento ya que pudo arrendar un espacio para el acopio de materiales y asociarse con dos familiares más.

*"yo empecé con un carrito, con una carretilla hasta que un día decidí arrendar un lugar para trabajar"*

En el caso de "Reciclados Concepción" llevan 27 años en este trabajo, comenzaron con algunos materiales y hoy ofrecen un variado servicio.

### 2. ¿cómo organizan la compra y venta? Tienen proveedores constantes? Por ejemplo recicladores o alguna agrupación? Alguna institución como colegios u otros? Tienen compradores constantes? Hay algún tipo de contrato con ellos? Es igual todo el año? Es un trabajo permanente o realiza otra actividades complementarias?

*"el trabajo es permanente porque el reciclaje no se acaba"*

Ambas empresas reciben en sus lugares de trabajo el material que vienen a vender cartoneros o particulares. En el caso de las empresas son ellos los que retiran los residuos.

**3. ¿Cuántas personas tiene a su cargo o depende de esta empresa? ¿es un negocio familiar?**

Ambos negocios son familiares, en uno trabajan 4 personas y en otro 3.

### **ÁREA PERCEPCIÓN DE LA REP**

**1. ¿Conocimiento de la REP? ¿Percepción? Impactos positivo o negativo en su sector?**

Ninguna empresa tiene conocimiento de la REP, nunca habían escuchado el concepto, pero les interesa informarse y profundizar el tema. Piensan que el impacto sería positivo en sus negocios si que es que los productores los consideran como posibles socios.

**2. ¿Propuesta de aplicación que los incluyan?**

No hay muchas propuestas porque no conocen la REP, pero esperan ser integrados como socios en la cadena de manejos de los residuos, sobre todo porque son negocios que están formalizados



6. ¿Se genera un ingreso por venta de material? Si:  No:

Tipo de residuos	\$/mes	\$/año
Papel y cartón		
Vidrio		
Plástico PET		
Latas de aluminio		

7. ¿Quiénes participan o cooperan con el proyecto?

• Alumnos <input type="checkbox"/>	• Municipalidad <input type="checkbox"/>
• Profesores <input type="checkbox"/>	• Instituciones <input type="checkbox"/> ¿Cuáles?:
• Apoderados <input type="checkbox"/>	• Empresas <input type="checkbox"/> ¿Cuáles?:
• Vecinos <input type="checkbox"/>	• Recicladores de base ("cartoneros") <input type="checkbox"/>
• Otros <input type="checkbox"/> (indicar):	

8. ¿Su escuela tiene alguna relación con la comunidad vecina en relación al reciclaje, acopio u manejo de residuos?

No:  Si:  ¿Cuál?: .....

9. ¿Ha tenido algún problema derivado del acopio de los residuos en su establecimiento?

- Malos olores:
- Vectores (moscas, ratones, aves):
- Otro (explicar): .....

10. ¿Tiene previsto a futuro algún proyecto adicional de reciclaje?

¿Cuál?:  
 .....  
 .....