



CONSULTA PÚBLICA de Residuos Sólidos Urbanos

Matriz sistematización temática Residuos Sólidos fracción Húmedos – Empresas

Se han realizado entrevistas con las siguientes empresas y cámaras empresariales :

- **Nittida.** Grupo EMEPA Ing Luis María Gilligan
- **AESA.** Entrevista a Jose Maria Hegoauru, Alejandro Otero
- **Urbasur.** Entrevista con Oscar Sanzó – Presidente / Diego Torres – Gerente de Comunicación.
- **Fabrica de contenedores plasticomnium.** Entrevista a Hernán Sixto
- **CLIBA.** Entrevista a Alex Polijronopulos
- **Cámara Argentina de la Industria Plástica.** Entrevista a Jorge Anchuvidart
- **Scorza**
- **Cema**
- **Integra**

Se anexa Matriz de sistematización con la opinión de las empresas sobre cada tema de modo de facilitar la comparación de las opiniones según tema.

En una matriz se indican cuestiones incluidas en el pliego y consideradas beneficiosas, preocupaciones y aportes

En otra matriz se incluyen preocupaciones vinculadas con la valoración del proceso, condiciones de participación y de generación de confianza y otras preocupaciones no incluidas en el pliego.

A continuación se sistematizan la información relevados según categorías emergentes, sin indicar cual es el actor que emitió la opinión a fin de facilitar la comprensión del contenido de las propuestas.

Aspectos del pliego considerados beneficiosos.

Contenerización.

- Generalización de la modalidad de recolección contenerizada de distintos tipos para todo el ámbito de la Ciudad.
- La Contenerización total es algo positivo. Le da seguridad al trabajador. Dignifica el trabajo del recolector. Evita la diseminación de bolsas por las cuadras y la imagen del espacio público se modifica sensiblemente. El problema para los vecinos es tener el contenedor en la puerta de su casa y por eso hay que establecer un espacio específico para los contenedores y que de allí no se puedan mover. Va a mejorar el estado de la Ciudad. Dependerá de cada zona la forma en la que se hace pero siempre es beneficioso.
- Apoyamos la contenerización Total, es muy positivo.
- Que los contenedores los compre la empresa esta bien.

Incorporación de los recuperadores.

- Vemos como positiva la incorporación de los recuperadores al circuito, pero debe darse en marco que garantice la continuidad en el tiempo y que se garantice que es un servicio público.

Incorporación de nuevas tecnologías.

- Incorporación de conceptos de innovaciones tecnológicas como mejora en la calidad del servicio.
- Que se soliciten nuevas tecnologías pero eso está acotado ya que después la ponderación de la oferta se toma un 20% la tecnología y un 80% el valor de la oferta. En otros países del mundo eso es 40% – 60%.
- No podemos incluir mucha más tecnología ya que eso encarece el precio y resulta no competitivo. Nosotros queremos brindar lo mejor pero la verdad es que no se puede si después solo se va a considerar el mejor precio.
- Se establece un porcentaje mínimo de flota pesada nueva y una antigüedad máxima de los equipos a lo largo del contrato.

Factibilidad

- Todo lo que esta en el pliego se puede cumplir y es real. Estamos dentro de lo que marca el pliego.

- Si el pliego, implica hacer una oferta básica, y luego se queda lugar a definir como se determinan las responsabilidades y quien paga el costo me parece bien.

División de zonas

- La división de las zonas es beneficiosa.

Evaluación técnica

- Incorporación de un criterio de evaluación técnica al momento de calificar las ofertas.

Grandes generadores

- Caracterización de generadores especiales por rango de generación individual.

Preocupaciones y dificultades percibidas.

Control

Consideramos que no puede haber doble control, ni Doble régimen sancionatorio. Y menos sin derecho de defensa por parte de la empresa. Las empresas dependemos del comportamiento de miles de habitantes y no es justo que nos sancionen sin tomar en cuenta la dinámica cotidiana.

Hablamos de hechos concretos. La empresa debería ser informada primero para que resuelva y luego sancionarla.

Igualmente con la contenerización total el problema se achica. Nosotros pretendemos un solo control, no importa quien lo haga pero uno solo.

Ej cestos papeleros. No se puede mantener el tacho vacío porque tal vez lo vacíe y a los 10 minutos lo llenaron de vuelta o metieron algo que tapo la entrada y ya no entra nada más.

Hay que tener en cuenta que el régimen sancionatorio es para que la ciudad esté limpia, de hecho el objetivo principal es que la ciudad esté limpia no sancionar a la empresa.

La empresa que no funciona se percibe, lo percibe el vecino y el GCBA. A los tres meses ya se sabe si la empresa funciona bien o no, no hace falta un régimen sancionatorio para ello.

Las empresas no tenemos un sistema parejo de auditoria, a dos de las empresas nos auditaban empresas privadas (Latino Consult/latasa) y a las demás una estatal, nosotros pretendemos que si nos auditan que sea para todos igual. Pretendemos

unidad en la Auditoría. Ahora esto ya no sucede, ahora todos somos auditados por una Empresa estatal. El control de las empresas privadas es mucho mayor y entonces es dispar

Debería considerarse en el sistema de control aquellos aspectos externos, ajenos a la prestación del servicio que afecten los índices de calidad exigidos. En tal sentido se considera importante que queden bien definidos los lineamientos de inspección y control de calidad al momento de lanzar la licitación, ya sea licitando en paralelo el servicio de inspección o realizando las modificaciones necesarias para el sistema de control a implementar.

Conciencia ciudadana.

No hay conciencia ciudadana de mantener limpia la ciudad. Y ello provoca circunstancias que no dependen de la empresa, el problema es que esto genera una polémica que desgasta mucho, hay que estar discutiendo quien tiene la culpa y no hay forma de lograr acuerdos. Lo que habría que hacer es primero: llamarle la atención al vecino y además pedirle a la empresa que lo levante. Hay que fomentar el respeto por la cosa pública, es imposible mantener limpia la ciudad con una comunidad que no tiene sentido del respeto por el espacio público.

El servicio se encarece si un recolector tiene que pasar permanentemente para que el lugar este limpio. Por ello hay que invertir en comunicación y educación al vecino. Hoy nos jactamos de que los chicos nos enseñan a no tirar papeles! No se puede legitimar que sean los niños los que nos enseñen a mantener limpia la ciudad.

Nosotros queremos que el ciudadano de la CABA se transforme en un ciudadano responsable. Estamos capacitados para incorporar tecnología pero en el marco de un servicio integral y como parte del todo y no sólo de una parte del servicio. Está bien que sean las empresas las que lleven adelante las campañas con los vecinos. Si el estado terceriza el servicio de recolección es porque no es especialista en el tema. Desde ya que los lineamientos de las campañas de comunicación deben ser dados por el Estado, pero son las empresas las que deberían realizar las campañas directas con el vecino, ya que conocemos la problemática en forma continúa.

Otro problema es que hay muy poca participación ciudadana, y esto impacta directamente en el comportamiento respecto de los residuos, se podría ahorrar muchísimo en la medida en que el comportamiento del vecino fuera más comprometido y para eso hay que trabajar directamente con él desde las empresas que somos las que tenemos el know how. No corresponde que las empresas absorban el costo de los caprichos y de la falta de conciencia ciudadana. Si tenemos que pasar tres veces, queremos cobrar por lo que pasamos. La limpieza es conducta ciudadana.

En relación al 3% del presupuesto destinado a comunicación debería dirigirse a las actitudes vinculadas con la actividad.

En los últimos años se viene observando un avance con relación a la separación en origen producto de la implementación en diferentes etapas del servicio de contenerización que hicieron las empresas a pedido del Gobierno de la Ciudad. Además, este proceso estuvo acompañado de una campaña comunicacional que, de cara al futuro, debería reforzar el concepto de separación en origen para internalizar hábitos ambientalmente sustentables dentro de la comunidad.

Todo proceso de cambio cultural en términos ambientales que implique la modificación de los hábitos que los vecinos han adquirido con el paso del tiempo, demanda del diseño e implementación de una ingeniería jurídica e institucional razonable. La experiencia indica que este tipo de innovaciones requiere de ajustes periódicos producto de las externalidades que genera y que, habitualmente, son asumidas por las empresas en su estructura de costos.

El pliego habla de “Área limpia”. Alcanzar ese objetivo no sólo demanda que, por ejemplo, nuestra empresa trabaje -como lo hace diariamente desde hace 12 años- en la recolección contenerizada y manual de residuos, barrido mecánico y manual de calles y avenidas, en el lavado de frentes, veredas y avenidas y en la recolección diferenciada. Necesita de vecinos responsables, de recuperadores urbanos incorporados formalmente al sistema, y de un Estado que haga cumplir las obligaciones que corresponden a cada uno de los actores.

Contenerización.

Si la Ciudad está contenerizada ya queda claro de quien es la culpa.

Si hay un contenedor que esta rebalsado es porque no está bien dimensionada la necesidad de la zona, además los contenedores de secos y húmedos siempre tienen que estar juntos, cada cuadra debería tener un lugar asignado para que los contenedores siempre estén ahí. Pase lo que pase. Nosotros tenemos un equipo de acomodadores que se ocupan de ponerlos siempre en su lugar.

Dejar en claro que se puede tercerizar el servicio del cuidado del “mobiliario urbano” considerando las normas que hay que respetar y dejar paso a quienes estén capacitados para llevarlo a cabo brindando servicios de mantenimiento y financiación.

Considerando experiencias anteriores 120Mts para la distancia de colocación de contenedores es muy lejos, lo normal son 50 metros.

Que sea alternativo el tamaño de los contenedores, 800 o 100 lts. Revisar la redacción de modo que otorgarle flexibilidad.

La recolección de secos no se debería realizar puerta a puerta, es más lógico contenedores o campanas.

La frecuencia de lavado de los contenedores es anti ecológica y anti económica.

La adquisición de contenedores de carga trasera no esta explicitada según la norma vigente.

Separación del pliego húmedos secos. Articulación con Recuperadores.

Debería garantizarse que los alcances y responsabilidades de ambos servicios (Sólidos y húmedos) y sus interfaces estén claramente definidas. También que los controles se ajusten a las características de cada servicio, evitando el riesgo que uno de ellos deba absorber las ineficiencias del otro

Uno de los temas mas importantes es el alcance del pliego – este pliego tiene desdoblada una parte de la recolección ya que la de secos es un proceso separado e independiente de la de húmedos. Para nosotros esto representa un cambio grande. Con la implementación de dos gestiones, es decir, con la intervención de dos actores en un mismo lugar, vemos con complejidad la definición de responsabilidades.

No hay una exclusividad. El contrato dice que la empresa tiene exclusividad, y habiendo dos actores/prestadores de servicio, esa exclusividad no existe.

El recuperador levanta lo que tiene salida y buen precio en el mercado y en este formato no se los obliga a llevarse todos los secos aunque no tengan valor, sin embargo hay que tener en cuenta la importancia de que este material NO vaya al relleno.

En relación con el pliego de RS. Estoy de acuerdo que estén separados los pliegos. Aunque considero que se debería haber hecho una prueba, para tomar la decisión. Tengo dudas sobre la eficacia en la recolección. Tendría que ser bien explicito quien resuelve los problemas si no se cumple.

Otro de los desafíos importantes que emerge con el nuevo pliego, es el de la interrelación que se genera entre quienes intervendrían en el nuevo sistema que se pretende implementar. Esto requiere que todos los actores del sistema tengan claramente definidos sus deberes y obligaciones para que, entre todos, podamos vivir en una Ciudad de Buenos Aires limpia, que, como dice el Ministro Santilli es “por y para todos”.

Un sistema como el que se pretende implementar está sujeto, en algún punto, a las fluctuaciones que experimentan en el valor de mercado algunos productos que se desechan. La alteración de dichos valores, reclamaría cambios en la prestación del servicio de higiene urbana debido a la necesidad de readecuar sus recursos para mantener la limpieza de la Ciudad

Plazo del contrato.

El Plazo del contrato debería ser equivalente a la necesidad de amortización. Cuatro años es un desperdicio, es muy poco tiempo. Un plazo tan corto encarece el servicio. Un plazo prudente sería el de seis más dos o seis más uno pero cuatro es muy poco tiempo.

Entendemos que puede haber cuestiones de distinta índole que llevan a que al contrato se le establezca este plazo pero para nosotros es poco tiempo.

De cara a las inversiones es sabido que aquellos plazos que permitan la amortización de las inversiones de mayor incidencia resultan las económicamente más convenientes para el cliente. Por las características de esta actividad un plazo de 4 años no se ajusta al concepto anteriormente expresado.

El plazo de 4 años, para un contexto como el de Argentina y con pliegos poco especificados, es razonable.

Zonificación

La Reducción de zonas para nosotros es indistinto, tiene que haber un nivel de competitividad importante con esta cantidad de zonas le da un atractivo especial porque hay mayor competencia. Nosotros lo vemos bien. No es relevante, pero no ahorra nada.

Si con esto se cree que se va a ahorrar, esto no es así, no se ahorra en la parte operativa y la necesidad de mantenimiento no se va a reducir, sobre todo porque la dimensión es mayor. En lo único que se ahorra es a nivel administrativo que en el monto total del contrato no es relevante.

Se debe lograr que las zonas sean uniformes.

En cuanto al número de zonas no se interpretan ventajas o desventajas desde el rol contratista.

Frecuencia del servicio

Respecto de las frecuencias de los servicios, el pliego, al igual que el actual, resulta paradójico, ya que por un lado establece frecuencias mínimas para el servicio de barrido, y por otro, según el principio de Ciudad Limpia, hace responsable a la empresa por la falta de limpieza ante cualquier circunstancia.

El actual régimen de horarios de apertura de las transferencias y/o disposición final que impide trabajar con una modalidad de 7 días a la semana (inconveniente económico/operativo).

Normativa vigente.

Falta de legislación o normativa para regular la modalidad de recolección contenerizada; colocación de contenedores en vía pública y obligación al vecino a disponer en contenedores (actualmente se debe disponer en la vereda de 20 a 21 hs.).

Consideramos imperiosa la necesidad de revisar las normativas vigentes en materia de higiene urbana, con el propósito que sirvan de marco a las distintas modalidades de prestación de los servicios (contenerización, horarios de disposición, etc.)

Sancionar una ley de Envases- Valorar el proyecto de Leguizamón citroplac. Tratar el impuesto al generador primario de materiales plásticos.

Ruidos, cumplir con el límite de los 78 decibeles es factible si se utilizan los automatismos instalados en las máquinas y si tienen el adecuado mantenimiento. Es factible bajar el nivel si lo solicitan las ONG ambientalistas. Es importante particularizarlo adecuadamente según las reglamentaciones vigentes.

Como se articula con la ley de comunas. Quiénes son los interlocutores, cada comuna?

Tiempo de suministros.

El tiempo requerido para suministrar los equipamientos. La empresa requiere aproximadamente 6 meses para realizar el suministro. El pliego indica tres meses.

Compatibilidad tecnológico normativa.

Hay incompatibilidad con los requerimientos tecnológicos de los equipos, (una persona por equipo de carga lateral) y los requerimientos gremiales (tres personas por equipo) lo que le quita eficiencia a la inversión.

Los contenedores de 3mts cúbicos son importados, si la ciudad compra contenedores OMD el compactador lo puede reconocer. Si es otro modelo no puede reconocerlo.

Incorporación tecnológica

En el pliego no se considera un equipamiento mínimo, ni niveles de prestación. Si hay una ponderación del equipamiento de 70 puntos, que sutilmente impulsa las ofertas en sentido del equipamiento. Pero es muy ambiguo y sujeto a interpretación. Esto genera la posibilidad de disparidad en la prestación de servicios.

La innovación tecnológica, (salvo innovaciones menores) en un plazo de 4 años no es factible de implementar. No está especificado que innovaciones se requieren.

La desaparición de la modalidad de recolección manual como opción en casos donde resulte impracticable la contenerización (falta de espacio en vía pública)

Penalizaciones.

Nos tratan como una empresa de concesión de servicios sin embargo somos una empresa de prestación de servicios, nuestro cliente es el GCBA no el usuario. No queremos el poder de policía además de que no corresponde. No podemos cobrar las multas en caso de incumplimiento

Penalización de las Empresas en el nuevo pliego: Se clasifica los tipos de deficiencias que se encuentran dándole un peso específico a cada falencia. Pero el índice de calidad esta poco claro. Se dice fuera del turno, pero no que es responsabilidad de la empresa y del vecino.

(escombros, volumen verde..). Si no se especifica la responsabilidad de los vecinos mediante ordenanza, no se puede calcular un presupuesto adecuado.

Cotización del servicio

El gobierno tiene que saber valorar el servicio que quiere en función de unos costos oficiales, con presupuestos reales y objetivos. Brindando claridad de que hay que presupuestar y disminuyendo los riesgos para ajustar los costos.

La recolección con una frecuencia de 6x7 días, pierde sentido debe ser o 7x7 o 4x7. Múltiplos eficientes.

Ciertas incertidumbre o indefiniciones para elaborar una propuesta ajustada del plan de trabajo; esto puede generar un sobrecosto por resguardo de los oferentes o que las adjudicatarias deban luego afrontar costos no estimados que comprometa su ecuación económica. Por Ejemplo: indefinición de modalidad de inspección y número de corte, dependencia de factores externos en la calificación del índice de prestación (termino índice de calidad), productividad a ser aceptada por el sindicato en las modalidades de recolección contenerizada, dotación del equipo de recolección contenerizada carga lateral, entre otras.

El pliego pretende mejorar la oferta de higiene urbana que brinda cada una de las empresas. Para ello, será necesario establecer criterios de eficiencia que no altere la estructura de costos – del Gobierno, de los vecinos y de las empresas- producto de las deficiencias que provoquen otros actores del sistema, en su relación con el entorno.

Aportes para mejorar los contenidos del Pliego

Definición contractual de las responsabilidades de las partes y alternativas de solución.

En ese caso, nosotros nos dedicamos a prestar el servicio y el gobierno a controlarnos y a pagarnos que son las obligaciones de cada una de las partes.

Cuanto menos zonas grises tenga el pliego más viable va a ser el contrato.

Las zonas grises en contratos, como éste, de tracto sucesivo extenso, en donde uno no puede tener una previsibilidad económica, deben tratar de desaparecer. Tiene que ser un contrato bien claro en donde se respete que las recíprocas prestaciones contractuales al inicio continúan durante todo el tracto del contrato en un marco de equidad. Esto es fundamental porque si yo tengo que discutir cada 6 meses si subió el salario, si subió el combustible, o si todo eso bajo, o la productividad cambia, etc, el contrato se vuelve disfuncional a todos los efectos. Por este motivo, el contrato tiene que tener la menor cantidad de zonas grises y, si es posible cero.

Las redeterminaciones de precios existen porque hay inflación en la Argentina no porque la inventan las empresas.

Si hay inflación y eso no se respeta en los precios se está provocando un desequilibrio en la ecuación económico financiera del contrato.

La inflación no la generan las empresas y el tema de la redeterminación las perjudica y ese es un tema que tiene que quedar muy claro para que las empresas no tengan que discutir. Eso tiene que ser matemático.

Se considera conveniente que en este pliego se fijen los niveles de productividad del personal de convenio y el Sindicato los avale fehacientemente.

Es muy difícil después que yo hice una oferta cambiar las normas contractuales, precios unitarios, productividad, tipo de inversión, etc., etc.

El sindicato tiene que tener su rol, de igualador de los derechos del trabajador con la empresa y de protector de los derechos del trabajador y este rol se debe hacer presente en el pliego de bases y condiciones.

Nosotros consideramos que las empresas, por cuestiones de logística y escala, deberían ser las responsables de la recolección y el transporte, y las cooperativas de recuperadores urbanos, las responsables de la separación de los residuos, de la recolección puerta a puerta, y todo el procesamiento posterior.

- En el pliego de Húmedos se establece la prohibición a las empresas de realizar la recolección de residuos reciclables: esto resulta limitante. Ni siquiera se considera la posibilidad o la necesidad de alguna intervención por razones imponderables.
- El pliego de secos, no se ve como un pliego sustentable respecto del servicio en sí, ya que al no existir alternativa en caso de que no funcione, esto provocaría que el GCBA no tenga una solución inmediata para resolver la cuestión. Podría incluirse en el pliego de húmedos una cláusula homologa a la que existe en el pliego de secos, que establezca el camino a seguir en caso de situaciones imponderables.
- Esto permitiría una solución de emergencia o alternativa, que de continuidad a la separación –por parte de los vecinos- y a la recolección diferenciada como servicio.
- Nosotros creemos más en el principio de Ciudad Limpiada, que en el principio de

Ciudad Limpia. Porque se limpia, y se lo hace la cantidad de veces que establezca el pliego, pero después escapa a la Empresa por cuanto tiempo se mantenga limpia la calle. Este principio resulta tan amplio en cuanto a la responsabilidad de la empresa, que dificulta la estimación de los recursos necesarios para alcanzarlo. Hay que recordar que la Ciudad más Limpia es la que no se ensucia.

Hay que pensar cuales son las responsabilidades del GCBA y de los Vecinos en una limpieza integral de la ciudad y no que armas hay que darles a las Empresas para que puedan cumplir con los objetivos del pliego.

- Transferir nuestra experiencia local y de otros contratos (en tanto resulten extrapolables) para enriquecer el análisis en cuestiones fundamentalmente técnicas. Entendiendo por “técnicas” no sólo a las cuestiones específicas de la logística de recolección o limpieza, sino a todas las variables y procedimientos de gestión que las empresas prestadoras accionamos en pos del cumplimiento de los compromisos contractuales. La viabilidad de la gestión, consideramos, estará garantizada por la claridad de los procedimientos a aplicar en cumplimiento del Contrato, así como en la definición de alcances y responsabilidades.
- Entendemos que todos los procedimientos a aplicar en pos de una mejora del Servicio Público surgirán del análisis detallado de las variables que inciden en la prestación.
- En este sentido, entendemos que la sumatoria de experiencias concretas que tenemos todos los actores que intervenimos en el Servicio, y las que el propio Cliente/Gobierno ha ido capitalizando en el intercambio permanente que existe entre las partes, serán consideradas a fin de llegar a un esquema de servicios adecuado a las posibilidades técnicas, económicas y sociales de la Ciudad de Buenos Aires.
- La tipología de Ciudades como la de Buenos Aires precisa de servicios que se adapten a su ritmo, a la dinámica de sus necesidades. Por ello, el pliego debería generar las condiciones administrativas y económicas que permitan agilizar las respuestas de las empresas ante los requerimientos del Gobierno a necesidades específicas sin afectar las prestaciones que diariamente se realizan.

Adecuación normativa

Sanción de una Ley de envases plásticos que permita regular el marco sobre el cual se va trabajar con este material en la gestión integral de los residuos sólidos urbanos

Que no se utilice el pliego para obligar a los vecinos porque el pliego es una obligación de las empresas, no de los vecinos. Hay que involucrar a los vecinos por medio de una norma, que al día de hoy esto no existe.

Falta una ordenanza Municipal general que agrupe todas las obligaciones de los vecinos respecto de la limpieza y después el municipio.

La ordenanza es la obligación que imponen los Municipios a los vecinos, luego el pliego se tiene que adaptar a eso. Es al revés de cómo está planteado.

La separación en origen.

Incluir una tasa por generación de residuos.

Obligación de llevar residuos a lugares específicos. (Ej. Vidrio al supermercado) en una segunda instancia el cartón.

Contenerización

Se debe aclarar en el pliego que los contenedores deben ser aptos para ser levantado con cualquier marca de compactadores.

Que los contenedores los compre la empresa y no la ciudad.

Exigir reciclar los tachos que tienen las empresas.

Brindar servicio de limpieza de tachos y contenedores haciendo licitación aparte.

Los Cestos Papeleros, deberían ser un mobiliario urbano, deberían ser mucho más relevantes y visibles

Plazo del contrato.

Se podrían hacer aportes técnicos específicos. Pero se necesitarían otros plazos.

El plazo del contrato es muy corto. No permite la amortización de la inversión.

Clausula de integridad.

En el pliego de Morón se incluyó una clausula de integridad y no corrupción.

Recuperadores urbanos.

Sobre la situación de los recuperadores urbanos, creo que hay que poder pensar en ideas superadoras, tratar de darles herramientas para el futuro, inclusive con oficios que hoy hacen falta y no hay suficiente provisión de los mismos. No me parece que la gente se siente bien pensando que ésta será su manera de vivir para siempre. Al

menos ofrecer esta posibilidad a los hijos de los cartoneros, y que esto se pueda incluir como requisito, que los hijos se capaciten

Valoración del proceso e dialogo y deliberación publica, condiciones de participación y de generación de confianza y otras preocupaciones no incluidas en el pliego.

Valoración del proceso e dialogo y deliberación publica

Como algo muy positivo.

Valora el proceso de manera positiva y considera que puede ser de gran utilidad siempre que trate la Ley.

Esta perfecto, poder plantearlo en este ámbito es bueno, se llevaran mejor las inquietudes.

Positivo en la medida que los resultados puedan ser analizados y comunicados en el contexto adecuado, siendo especialmente cuidadosos en la consideración de las expectativas que cada participante –por el sólo hecho de participar- tiene sobre los resultados de este proceso. Para evitar derivaciones o decisiones que, en la práctica, el Servicio Público no podría resolver.

Siendo transparente y habiendo coordinación, esta bien.

Condiciones de participación y de generación de confianza

Vamos a tratar de participar. Lo más importante es ordenarla para que tenga éxito y que se discutan temas que aporten al proceso. No tuvimos buenas experiencias anteriores.

La audiencia pública en un solo día no alcanza sería bueno desdoblarla en dos, con una lista de oradores al inicio y que se respete.

Es muy importante tener un espacio de discusión previa pero no hay que dejar de lado que hay gente que busca el escenario de la audiencia pública y que va a ir directamente ahí.

La audiencia pública puede llegar a ser desprolija, por eso hay que ordenarla, si se ordena, aporta temas al proceso, caso contrario no aporta nada y puede llegar a confundir.

Si, lo que haya que plantear y adecuar técnicamente estamos dispuestos.

Nosotros tenemos mucha experiencia en llamados a licitación y si los principios de transparencia, concurrencia y de igualdad de tratamiento de los oferentes no se

llegaran a cumplir, ejerceremos nuestros derechos para que se cumplan estos principios.

Hoy por hoy no tenemos por qué dudar de la transparencia del proceso.

Otras preocupaciones no incluidas en el pliego.

Es necesario contar con un marco normativo amplio e integrado que dé sustento al Servicio en pos de su Eficiencia. Por ejemplo: Contenedores- Reglamentación completa de la Ley de Basura Cero.

Al mismo tiempo sería ideal contar con mecanismos de integración con otras áreas de Gobierno cuyas acciones inciden en el Servicio Público de Higiene Urbana. Por ejemplo: Habilitaciones , Obras públicas, Tránsito, Transporte, Educación, Comunicación Social.