

# Procesos del Proyecto



## Una breve revisión de los objetivos de la subvención:

- Organizar 3 RT virtuales.
- Reclutar 6 instalaciones de comunidades de EJ (Justicia ambiental) para participar y realizar evaluaciones P2 en el sitio.
- Promover productos químicos más seguros.
- Desarrollar un plan P2 junto con la administración de las instalaciones, medir el éxito.
- Difundir los resultados.

**1.** **Referencia cruzada utilizando tres bases de datos:** (1) EJ Screen de la EPA, (2) Indicadores ambientales de detección de riesgos (RSEI) de la EPA, para ubicar empresas de carrocerías y gabinetes para automóviles en una alta gama de indicadores de justicia ambiental. Se identificó un rango alto (80-100%) para los indicadores socioeconómicos (más del 70% se considera un área de preocupación). Se utilizaron los dos factores ambientales de Tóxicos del Aire, Respiratorio y Cáncer de Tóxicos del Aire, desde entonces se enfocaron las emisiones al aire para los dos sectores seleccionados (chapa y ebanistería). Luego utilizó (3) la base de datos Envirofacts, buscó las comunidades e identificó los negocios de carrocería y ebanistería (consulte el apéndice 1 para obtener un resumen).

### **Comunidades objetivo-identificadas en cada estado que cumplen con nuestros criterios:**

**Comunidades de Oregón:** Salem y Klamath Falls: 41 relacionados con automóviles, 18 relacionados con madera

**Comunidades de Washington** – Pasco/Richland, Pullman - 39 relacionados con automóviles, 6 relacionados con madera.

**Comunidades de Idaho** – Caldwell – 7 relacionados con automóviles, 5 relacionados con madera.

**Contactos iniciales** ODEQ, IDEQ, WA ECOLOGY, jefes de bomberos en las ciudades objetivo, Asociación de Servicios Automotrices del Noroeste y Asociación de Comercio Automotriz del Noroeste para ayudarnos a correr la voz.

**Lecciones aprendidas:** Si bien confiamos en que la base de datos de EJ proporcionó áreas específicas en las que enfocarnos, aprendimos que en casi todas las comunidades hay áreas que califican para el enfoque de EJ. Era más importante determinar a qué empresas específicas podíamos llegar.

**2.** **Se programaron mesas redondas** para los días 13, 14 y 15 de junio de 2:00 a 3:30 p. m., hora local, para identificar el correo electrónico comercial y las direcciones de nuestra comunidad objetivo de la lista de contactos de la base de datos Axel. Se desarrollaron folletos para cada comunidad, se utilizaron para correos electrónicos y anuncios publicitarios y se colocaron en el sitio web del PPRC (Centro de recursos para la prevención de la contaminación). Nos comunicamos con más de 100 empresas por teléfono, correo electrónico y servicio postal. Ninguna empresa se registró en las Mesas Redondas. Determinamos que, durante la temporada de clima cálido, las tiendas están ocupadas; es posible que algunos todavía carezcan de personal después de la COVID-19; y a menos que se avecine una nueva regulación, necesitamos una razón convincente para que la gente participe en un evento como este. Las mesas redondas fueron canceladas.

**Mesa Redonda de Proveedores de Asistencia Técnica:** Realizamos una reunión para nueve personas de asistencia técnica del gobierno que se inscribieron para participar el 14 de junio desde Washington. La discusión se centró en por qué se inscribieron en la mesa redonda; cómo se enteraron; qué piensan del contenido que planeamos presentar; y lo que les gustaría ver incluido.

**Lecciones aprendidas:** Las pequeñas empresas no responden a las solicitudes directas (correo electrónico, correo postal y teléfono) para asistir a una mesa redonda o reunión basada en Zoom; sin embargo, los proveedores gubernamentales de asistencia técnica P2 fueron muy receptivos. Se nos recomendó aclarar el lenguaje y ofrecer incentivos.

**3.**

**Se desarrolló y llevó a cabo una encuesta de investigación de mercado puerta a puerta** en 15 tiendas de automóviles y gabinetes en busca de detalles sobre el mejor momento para llegar a las empresas y cuáles son sus necesidades de asistencia técnica y capacitación con respecto a la prevención de desechos y contaminación. Los resultados indicaron que la mayoría de las empresas más grandes con permisos de aire ya se habían convertido a pinturas a base de agua. Era difícil localizar pequeñas empresas de reparación de carrocerías que todavía utilizaran pinturas a base de COV. La encuesta también indicó que los viernes por la tarde en invierno serían el mejor momento para la formación del personal.

**Lecciones aprendidas:** Las empresas que son más grandes y son cadenas o sitios múltiples tienen los recursos para abordar las preocupaciones de prevención de residuos y contaminación (pinturas a base de agua, limpiadores sin solventes, capacitación sobre eficiencia de pulverización, etc.). Tenemos que centrarnos en las numerosas pequeñas empresas independientes que no tienen recursos y no pertenecen a asociaciones.

**4.**

**Trabajar con asociaciones** Asociación de Servicios Automotrices del Noroeste (NASA), Asociación de Comercio Automotriz del Noroeste (NATA), Sociedad de Especialistas en Reparación de Colisiones (SCRS), Alianza de Cuidado del Automóvil del Noroeste (NWACA), Asociación Independiente de Reparación de Colisiones de Washington (WICRA), Puente Comercial del Este del Condado (ECBB).

1. Nos asociamos con la Asociación de Comercio Automotriz del Noroeste y el Clackamas Community College para organizar un evento de capacitación nocturno. Aprovechamos la reunión mensual de membresía de NATA para organizar la capacitación que incluyó una cena gratis, capacitación sobre eficiencia de pulverización e importantes premios. Sólo obtuvimos cinco inscritos. El evento fue cancelado.
2. SCRS: asistió y presentó en su conferencia nacional y reunión abierta de la Junta el 16 de abril de 2024. Programó una entrevista sobre SET con su revista nacional de la industria, pero no se realizó.
3. NWACA: asistió a CT Expo, hizo una presentación y llevó a cabo una mesa redonda. 3 y 4 de mayo de 2024. También realizamos capacitaciones SET.
4. WICRA – determinó que este grupo estaba representado en el SCRS nacional
5. East County Business Bridge (una organización de desarrollo económico): realizó capacitación SET

**Lecciones aprendidas:** Las asociaciones regionales como NWACA representan más empresas pequeñas que las nacionales como SCRS. Sería beneficioso centrarse en aumentar el número de miembros de esta asociación.

**5.**

**Alcance empresarial**

1. Realicé capacitación SET y evaluación P2 en Woodfold Manufacturing
2. Se realizaron dos visitas al sitio para evaluar la eficiencia de la capacitación de la SET sobre los montos de residuos y prevención de la contaminación.
  - a. Reparación de carrocerías de propiedad de pequeñas minorías
  - b. Instalación de mantenimiento de aerolíneas
3. Realicé dos visitas a dos talleres de automóviles en el área de Seattle.

**Lecciones aprendidas:** Es difícil conocer la cantidad real de desechos reducidos en relación con la capacitación sobre eficiencia de aspersion, por lo que nos basamos en estimaciones a nivel gerencial basadas en su experiencia.