



EJERCICIO INTEGRAL DE ZAFRA

Espacio para análisis e intercambios

Por LUIS MORALES BLANCO
Foto RAFAEL MARTÍNEZ ARIAS

El ejercicio integral de zafra efectuado este martes, en Campechuela, resultó exitoso.

En el campo, fueron visitadas bases productivas del municipio para constatar rendimientos cañeros, de diversificación agropecuaria y cómo garantizarán la alimentación para afrontar los 156 días de la ya inminente zafra.

Directores de las áreas agropecuarias de las cinco unidades empresariales de Granma, cosecheros y programadores, intercambiaron con directivos de la unidad básica de producción cooperativa Israel Licea, con buen trabajo en el área cañera y vaquerías vacuna y bufalina, con un módulo porcino criollo para autoabastecimiento en avance y 15 hectáreas dedicadas a cultivos varios con favorables rendimientos agrícolas.

También departieron con administrativos de la cooperativa de producción agropecuaria 24 de Febrero, uno de los escenarios más adecuados para ejemplificar la dignificación, por la belleza y funcionalidad de nuevos edificios sociales y áreas productivas.

Rentable desde su fundación en 1982, fue de las primeras en recibir trofeo de oro por los rendimientos cañeros y aun cuando por problemas climáticos bajaron sus rendimientos, el empeño es retomar los históricos saldos productivos.

Asimismo, recorrieron el aún incipiente, pero promisorio módulo pecuario de Las Américas, del Dos de Cubeña, en la UBPC del mismo nombre, y la finca agropecuaria La Rosal, parte de una base productiva en fase de disolución, pero al ser entregada a la UBPC Las Muchachas, hace tan solo seis meses, ya muestra una pujante vía al desarrollo en sus 40 hectáreas dedicadas a cultivos varios.

En el segmento industrial, fue patentizada la motivación de obreros, técnicos y personal de apoyo, quienes ya se sienten en zafra; igualmente, comprobaron el 66 por ciento de los equipos con calificación aceptable y en progreso.

Todavía faltan ciertos recursos que exigirán nuevos ensayos y la prueba general de prezafra, prevista del 5 al 9 de noviembre, pues los agroindustriales de Campechuela planean comenzar operaciones el día 18 de ese mes, lo cual les exigirá un esfuerzo enorme.

En la campaña por venir se implementará un nuevo sistema de pago para los cosecheros, en dependencia de la calidad de la gramínea, sustentada en la utilización de sondas "muestreadoras", para determinar la calidad de la caña individualmente por productor y eso permitirá una ganancia monetaria de acuerdo con el valor cualitativo de la materia prima.

Igualmente, ello redundaría en la elevación del rendimiento industrial, con mayores beneficios para los trabajadores fabriles.

El ejercicio integral de zafra, en Ceiba Hueca, devino sólido intercambio de experiencias.

A la caza del enemigo



REFORZAR las medidas de control para erradicar el mosquito *Aedes aegypti* es prioridad en Granma, donde debe enfatizarse en el saneamiento, la limpieza de fosas, el autofocal, la vigilancia antivectorial y la eliminación de saladeros.

Tal propósito responde a la alta focalidad del insecto y al incremento del número de casos de arbovirosis (dengue) con mayor reporte en Bayamo, Jiguani, Guisa y Río Cauto, lo cual compromete la situación epidemiológica en el territorio.

La doctora Oslaida Chong Osorio, especialista en Higiene y Epidemiología, del Centro provincial de Higiene, Epidemiología y Microbiología, explicó que la problemática está asociada a la falta de percepción del riesgo y de sistematicidad en las autoinspecciones en las viviendas, junto a las frecuentes lluvias de esta época del año, las elevadas temperaturas y dificultades en el trabajo técnico de los operarios de vigilancia y lucha antivectorial.

Agregó que se requiere incrementar y perfeccionar las acciones ante el crecimiento del nivel de

infestación en Bayamo, donde los mayores índices se centran en los repartos Pedro Pompa, Ciro Redondo, El Valle, Manopla, La Unión, Siboney y Camilo Cienfuegos; y en Jiguani, en la cabecera del municipio, principalmente en el consejo popular Jiguani Norte.

La especialista dijo, además, que en septiembre y octubre se ejecutaron estrategias intensivas en la capital provincial, y en este último mes en Jiguani, tales como inspecciones a las viviendas, con ciclo de cada 22 días, aunque en algunos universos de alto riesgo se han realizado dos veces al mes.

También, fumigación cada seis días en las áreas más complicadas, con el apoyo de trabajadores de otros organismos; búsqueda de casos para el aislamiento hospitalario, como parte de la vigilancia; la práctica de audiencias sanitarias por el personal de Salud, y evaluaciones sistemáticas sobre el cumplimiento de las medidas higiénico-sanitarias analizadas en los puestos de dirección de las áreas de Salud y a nivel gubernamental.

Señala como negativo el incremento de la focalidad de los centros laborales, en el ciclo de trabajo del mes de septiembre, incidiendo organismos como Educación, Agricultura, Industria Alimentaria y Comercio Interior, entre otros.

Ello demuestra, aseguró, el pobre funcionamiento de las brigadas autofocal, y la insuficiente exigencia administrativa en la solución de riesgos que ocasionaron la proliferación del mosquito.

Es una batalla colectiva, que se gana en el hogar y en la comunidad, con la contribución comunitaria y la aplicación de medidas integrales.

MARÍA VALERINO SAN PEDRO
Foto RAFAEL MARTÍNEZ ARIAS



Más allá de las voces del 188-88

Texto y foto MAILENIS OLIVA FERRALES

-¡Ring, ring!...

-Empresa Eléctrica, buenos días, le atiende Vanesa, ¿en qué puedo ayudarle?

La voz detrás del teléfono suena calmada, no importa si son las 9:00 de la mañana o las 3:00 de la madrugada, en cualquier horario que llame un cliente, ellas, las operadoras del Servicio de atención telefónica al cliente, de la Empresa Eléctrica de Granma, están listas para informar y orientar.

Precisamente, para conocer más sobre el quehacer de estas mujeres, muchas veces poco conocidas, conversamos con Leticia Cutiño Cedeño, jefa de grupo en el 188-88.

"Este es un centro de atención, información y orientación al cliente. Por aquí pasa todo: la persona que llama para realizar un reporte, porque está afectada sin el servicio eléctrico o por una avería; también para asesoramiento comercial, el horario de la oficina de atención al cliente, entre otras misiones.

-Esta es una labor ininterrumpida, durante 24 horas.

-Son cuatro turnos, con cuatro operadoras cada uno, que inicia desde la 7:00 a.m. hasta las 7:00 de la noche, luego se produce el cambio, hasta las 7:00 de la mañana del siguiente día".

-¿Cuán complejo es el trabajo?

-Es bastante complicado, tenemos solo cuatro troncos para la provincia completa y en un día sin averías podemos llegar a atender a cerca de 200 clientes, pero si existe alguna afectación o una vía libre (interrupción de servicio normalmente programada por propósitos de mantenimiento o reparación) la cantidad de llamadas se triplica.

"En una jornada con avería llegamos a atender, en menos de una hora, a más de 75 clientes, ¡imagínese!, parece fácil, pero no lo es, porque es dar la misma información reiteradamente, con igual ritmo, tono y sin perder la paciencia, y así durante 12 horas".

-Se debe dominar muchísima información.

-Somos el intermedio entre el cliente y el Despacho, el gobierno, los intereses de la Empresa y su imagen.

"Por ello tenemos que dominar los horarios de las oficinas y todos los temas comerciales: qué lleva una solicitud para el transformador de 220 volt, a dónde debe dirigirse el usuario para reclamar un alto consumo o para solicitar un permiso, por ejemplo, para echar una placa... y hay dos procesos que debemos manejar al dedillo, el primero: cliente-operadora-Despacho, que es cuando el primero reporta una avería y lo comunicamos al Despacho, y viceversa: Despacho-operadora-cliente, cuando le informamos al usuario lo que está ocurriendo".

-¿Qué cualidades debe tener una operadora?

-Debe ser paciente, empática, con capacidad para escuchar. Es muy importante que se exprese con claridad y sea capaz de almacenar información y reproducirla. Para mí es imprescindible que sea una buena persona y se ponga en el lugar de ese cliente que muchas veces llama desesperado y hasta descompuesto.

"Nunca podemos decir no tengo que ver con eso, porque todo lo concerniente a la Empresa Eléctrica es competencia del 188-88".

-Ello implica también una superación constante.

-Todos los días tenemos que capacitarnos, para que el trabajo salga mejor y, al final de la jornada, el consumidor quede complacido con las respuestas, que es nuestra razón de ser".