Altos empeños contra el bajo voltaje

■ Texto y fotos: Idalia Vázquez Zerquera

ERRADICAR 273 zonas de bajo voltaje en Santa Clara es una tarea ardua que requiere de recursos y fuerzas especializadas en función del cambio de postes, transformadores, y líneas primarias y secundarias, en una ciudad caracterizada por la estrechez de sus calles, lo que obliga a cerrar vías y regular el tránsito para trabajar con mayor seguridad.

Con el propósito de disminuir las pérdidas eléctricas y elevar la calidad del servicio que prestan a clientes estatales y residenciales, fue retomado en febrero pasado el Programa de Rehabilitación de Redes iniciado en 2006 como parte de la Revolución Energética.

Para ello, linieros del Centro de Operaciones de Santa Clara y de la Organización Básica Eléctrica (OBE) de Manicaragua, de conjunto con un equipo de aseguramiento, laboran sin descanso para eliminar las irregularidades con el voltaje.

El ingeniero Osvaldo Rodríguez Echeverría, jefe de Operaciones de la Empresa Eléctrica, expresó que hasta la fecha han puesto fin a 182 zonas de bajo voltaje, mientas las restantes serán eliminadas antes del cierre de junio.

Entre las zonas favorecidas figuran las calles Cuba y Candelaria, otras vías de la periferia urbana, como la Carretera a Camajuaní; lugares hacia donde crece la urbe, así como los circuitos 7, 12, 15, 22, 166 y 169 —estos dos últimos del Condado—, de los 53 de distribución con que cuenta Santa Clara.

Ante las constantes interrupciones eléctricas que es preciso realizar, no cesan las quejas por el teléfono 108 (de atención al cliente), cuando el necesario apagón se extiende más allá de las horas programadas y se impone cocinar los alimentos con electricidad.

«La ciudad tiene kilómetros y kilómetros de redes aéreas, y para ejecutar los trabajos requerimos de equipos especializados usados en el emplazamiento de postes y otras maniobras», fundamenta Rodríguez Echeverría.

«La rotura de carros y otras eventualidades también han conspirado contra nuestras aspiraciones de causar el menor número de molestias.

«No obstante, aprovechamos estas paradas eléctricas para solucionar viejos problemas que afectan a diferentes barriadas, y así no tener que retornar».

Explica el jefe de Operaciones de la Empresa Eléctrica que bien temprano en la mañana, antes de comenzar la faena, se reúne el consejillo técnico para conciliar las labores el día.

Por la emisora CMHW y Estereocentro son anunciados los circuitos afectados y las horas que estarán apagados, para que la población no esté desprevenida.

«Es importante que las personas conozcan que cuando realizamos las acciones de rehabilitación, se trata de no afectar un circuito completo, pero es imprescindible desconectarlo totalmente por unos minutos, con el objetivo de enfriar el ramal que se intervendrá.

«Al concluir la reparación procedemos al mismo paso para cerrar el área reanimada. Ello implica molestar de nuevo al cliente, quien desconoce que a pocos metros de su vivienda los linieros laboran sin descanso, expuestos al sol y el calor, para que no les falte la electricidad.

«A la par de estas mejoras hacemos conversiones de voltaje, pues se trata de convertir circuitos de 4 kV en 13 kV, con un voltaje estandarizado y eficiente, que reduce las pérdidas eléctricas».

Estas maniobras a las que serán sometidos parte de los circuitos 1, 3, 4, 39 y 18 comprenden cambios de aisladores, conductores y transformadores, y ello facilitará su operacionalidad.

«Cuando terminen los trabajos de rehabilitación —insiste Rodríguez Echeverría—, las actuales molestias se revertirán en la reducción del consumo de clientes y una mayor protección de los equipos electrodomésticos ante los altibajos del voltaje.

«Por otra parte, la provincia reducirá las pérdidas eléctricas y estará en mejores condiciones de enfrentar futuros eventos naturales».

El Programa de Rehabilitación de Redes comprende el cambio de postes, acometidas y líneas primarias y secundarias, para ofrecer un servicio de más calidad a la población.

Linieros del Centro de Operaciones de Santa Clara trabajan de manera permanente en diferentes barriadas santaclareñas afectadas por el bajo voltaje.

Área Común Caracatey

Segundas partes, ¿nunca buenas?

■ Por Laura Lyanet Blanco Betancourt ■ Foto: Manuel de Feria

Los vendedores ambulantes de Santa Clara resultan los clientes más asiduos al mercado mayorista del Caracatey.

TOMATES, pepinos, ajos, ajíes, malangas, plátanos, mangos amontonados en cajas, sacos, camiones, carretillas, coches… Estas y otras mercancías aparecen cada semana en el Área Común Caracatey, de Santa Clara, un mercado mayorista para la comercialización de bienes agrícolas, regido por la Empresa Municipal de Comercio.

Solo unas pocas reglas dominan el entorno: tributo por el espacio empleado, fijado en 100.00 pesos moneda nacional para los camiones; 50.00 para vehículos ligeros, incluidos los de tracción animal, y 10.00 pesos para el que llega por sus propios pies. Licitud de los productos, respaldada por una patente o documento similar, y prohibición de venta para las papas, naranjas y carnes, según refiere Antonio Flaquet Sardiñas, miembro de la administración del local. Las normas de precios, calidad, cantidades quedan sujetas a la competencia entre los proveedores y a la habilidad del consumidor para regatear.

Así se resume la adaptación villaclareña del habanero mercado de Arroyo Naranjo (Trigal), en cerca de 200 metros cuadrados de extensión. Un ensayo que, a varias semanas de iniciado, atrae a productores y compradores desde Ciego de Ávila hasta la capital cubana.

DE OFERTAS Y DEMANDAS

«Casi todo lo que vendemos en Cienfuegos proviene de aquí», asegura Manuel Álvarez González, vendedor ambulante de la *Perla del Sur*. Dos veces por semana, el cuentapropista llega al mercado del Caracatey en un camión de alquiler, para pertrecharse de frutas, viandas y especias. «Cosas buenas que no se ven en mi provincia, y las encuentras aquí a precios razonables, con excelente calidad».

Al avileño Eddy Portal Valdivia le complace la organización y disciplina que priman en el local santaclareño. El productor, perteneciente a la CCS 17 de Mayo, del municipio de Majagua, comercializaba sus tomates en el antiguo espacio común de Buen Viaje, «pero allí el desbarajuste en los horarios o la ubicación para vender empañaban la intención. Ahora sé que todos los días, de 5:00 de la mañana a 1:00 de la tarde, tengo cobertura para mercadear mis productos, incluso más que en mi provincia», afirma.

Sin embargo, el Caracatey no resulta totalmente satisfactorio para Portal Valdivia: «No hay aquí un lugar para almacenar la mercancía que no pude vender. Por tanto, debo regresar con ella, y ese trasiego la daña bastante», se lamenta.

Por su parte, Reinaldo Aguilar Águila, vendedor ambulante de Santa Clara, extraña las libertades que existían en Buen Viaje y los «puntos fijos» que había hecho allí.

Para Geovel Rodríguez Orozco, asociado a la CCS Camilo Cienfuegos, de Encrucijada, la preocupación es otra: «Hay poco espacio. A veces debemos esperar fuera del área, al sol, a riesgo de que la mercancía pierda frescura y calidad, hasta que algún camión salga».

La inconformidad con el espacio se reitera entre los concurrentes, y halla un defensor en Onelio Santos Rodríguez, administrador del mercado.

«Hemos solicitado a la Empresa Municipal de Comercio que negocie el terreno y la nave adyacentes al Área Común, para incrementar la afluencia. También pedimos una puerta trasera para evitar el embotellamiento de vehículos en la entrada, pero el trámite se ha retardado. Por el momento, conseguimos que se autorizara la comercialización en la parte de afuera del mercado, para aprovechar el tiempo y evitar afectaciones en los productos. Eso sí, todos los carros se someten, por igual, a la declaración de sus mercancías y el pago del impuesto por el espacio», aclara.

IMPEDIR LA MERMA

A lo villaclareño, el experimento de la venta mayorista de productos agrícolas parece funcionar. Al menos resulta para los (re)vendedores de la provincia y un poquito más allá. Además de todo, o casi todo lo necesario en materia de «agro», el Caracatey amplía sus atractivos con la limpieza, y los servicios gastronómicos y sanitarios de otros trabajadores por cuenta propia.

Lo doloroso radica en los precios, moldeables a la ley de la oferta y la demanda. Lo difícil aparece con el afán de lucro del revendedor, sin piedad con el bolsillo ajeno.

Pese a las buenas intenciones de este ensayo, el pueblo continúa siendo la víctima de las circunstancias por el desabastecimiento de los puntos de venta estatales, los importes elevados de los alimentos y la especulación acrecentada por los precios.

El éxito de un mercado mayorista experimental no se debe solo a la cantidad de clientes. Para que tampoco se empañe este intento, no podemos perder su intención primaria: el beneficio real y directo a la población.

No obstante, una cosa sí ha asegurado: eliminar el desparpajo que cada día se sufría ante la vista de todos en las áreas exteriores del Mercado de Buen Viaje.