

Opinión

COMUNIDAD SEGURA

Raúl Salinas



Año 2012: más duro contra el muro

Amigos, labatalla contra la construcción del muro continúa este años a lo largo de la frontera Estados Unidos/México. Y al parecer el debate de si se va o no a construir este famoso "muro de la vergüenza", nos tiene a todos en suspenso. Sólo el tiempo lo dirá, pero lo que sí está muy claro es que el muro no va a funcionar. La historia ha confirmado que ningún muro en ninguna parte del mundo ¡ha funcionado!

Ahora nuevamente el Partido Republicano con el fuerte apoyo de movimiento del "Tea Party", han puesto en su plataforma presidencial en Tampa, Florida, como prioridad construir el muro en la frontera Estados Unidos y México. Lamentable esta postura política para combatir la reforma migratoria. Tanto el senador Marco Rubio (R-Fla), los gobernadores Brian Sandoval, de Nevada, Susana Martínez, de Nuevo México, y candidato Ted Cruz, de Texas, todos apoyan la construcción de muro. La verdad es que no entiendo por qué estos servidores públicos latinos apoyan medidas que sirven para desperdiciar dinero

en cosas que no funcionan. Muros no funcionan, ni jamás van a funcionar. Es dinero mal gastado y este no el momento para tirar el dinero del pueblo.

El presidente Barack Obama y su administración están contra la construcción del "Muro de la vergüenza". No hay que bajar la guardia y luchar por cosas buenas para ambos países.

En junio 12 de 1987 el entonces presidente Ronald Reagan, en su discurso en el Berlín oriente en Alemania, en la entrada a Brandenburgo, proclamó: "Abra esta entrada, señor Gorbachev, jabra esta puerta! Sr. Gorbachev, tumbe este muro!". Las palabras delocuente presidente Reagan todavía viven con nosotros y sumenaje fu claro aquel día y está muy claro hoy.

Después del 9-11 todos estamos en la misma página cuando se trata de la seguridad nacional. La prioridad de todo el norteamericano es proteger a nuestro país contra otro ataque de los terroristas. Eso que esté bien grabado y yo estoy ¡totalmente de acuerdo con esto!

Lo que sí no está muy claro es por qué construir el "muro" y por qué sólo ¡en esta



frontera! Muchos son de la opinión que en realidad es más para frenar la ola de inmigrantes ilegales.

El secretario de la Oficina de Seguridad Interna Michael Chertoff, en su visita al puente Lincoln-Juárez, nos dijo: "Aquí en Laredo quizás no hay la necesidad para poner el muro. Puede haber otras alternativas". Hasta

ahora en la frontera de Laredo no está contemplado o se considera construir un muro por lo menos hasta el 2009. Esas son buenas noticias para nosotros los laredenses, pero siempre hay que mantenernos muy alertas. Además hay muchos intereses y aquellos que se van a ser muy ricos construyendo este "muro de la vergüenza".

Algunos oficiales de la oficina de seguridad dicen que el muro sólo va a retrasar el cruce de los inmigrantes ilegales por ¡sólo dos o tres minutos! Lo que está muy claro y definido es que en las fronteras y en particular las nuestras, necesitamos más agentes federales, más equipo y más recursos adecuados para proteger nuestras ciudades.

Recientemente la Patrulla Fronteriza local tiene más presencia en el río Grande. Ahora tienen barcos de aire en el río llevando a cabo su misión de seguridad. Este es un buen proyecto y se ve que la Patrulla Fronteriza está haciendo su trabajo con mucha eficacia y sin la necesidad de un muro costoso e innecesario.

Todos reconocemos que el gobierno tiene todo el poder y si quieren pueden ser determinantes y construir el muro como dicen algunos, "nos guste o no". Claro, y esto sin importar la opinión ¡de nosotros los pobres ciudadanos!

Les aseguro que aquí en la frontera Laredo/Nuevo Laredo no necesitamos ningún muro, debemos enfocarnos en construir 'puentes de amistad' y hacer cosas positivas para ambas ciudades.

Además debemos respetar a nuestros vecinos ya que cada día se genera un billón de dólares de comercio entre Estados y México. Y diariamente por aquí en la frontera de Laredo/Nuevo Laredo cruzan un promedio de 10 a 12 mil camiones con carga comercial. El 60% de todo el comercio con México cruza por los puentes de Laredo.

La realidad es que aquí en nuestra frontera Laredo/Nuevo Laredo somos familia, amigos, y somos buenos socios. Y por eso siempre estaré firmemente en contra de la construcción del 'Muro de la vergüenza'. Además, a los amigos y vecinos les debes siempre dar la mano, no la espalda ¡y actuar en forma positiva!

Y como seguro que sí, mi compromiso es y siempre será vamos "Duro contra el Muro".

Piden completar tratamiento contra papiloma

Las jovencitas que recibieron su primera vacuna deben repetir la dosis para prevenir padecimientos

Por MARTHA MARTÍNEZ

La Secretaría de Salud en la localidad, hace un llamado a los familiares de las jovencitas que recibieron la primera dosis de la vacuna contra el virus del papiloma humano, acudan para continuar con el tratamiento inmunológico.

Fueron un total de mil vacunas aplicadas por la Jurisdicción Sanitaria No. 5, ya que se busca prevenir el índice de padecimientos oncológicos como el cervicouterino, que se encuentra entre las princi-

pales causas de muerte en la mujer.

Jaime Emilio Gutiérrez Serrano, jefe de la Jurisdicción, destacó que la vacuna se pretende incluir dentro del esquema de vacunación, sin embargo esto no es un hecho.

"Esta vacuna no es igual que la que se aplica en el mercado. La vacuna que aplicamos es gratuita y se pretende que sea incluida en el esquema de vacunación como obligatorio, pero hasta la fecha no se ha girado ninguna instrucción en este sentido. Por lo tanto

estamos en la segunda aplicación de las jovencitas que ya fueron vacunadas", dijo Gutiérrez Serrano.

Destacó que están a la espera del envío de más dosis, para continuar inmunizando a más niñas que cumplan los 9 años, edad requerida en la aplicación de esta vacuna.

Quienes acudan deberán presentarse sin periodo menstrual, no haber sostenido relaciones sexuales un día anterior, no aplicarse medicamentos o lavados vaginales.



Hacen limpieza de jaulas en el Zoológico

Algunos animales fueron removidos de sus áreas debido al mantenimiento y limpieza que se está realizando en el parque, sin embargo el flujo de visitantes no es restringido, ya que las especies se encuentran en áreas donde continúan en exhibición.

FOTOS: ALEJANDRO CAMACHO / EL MAÑANA

Buscan estrategias para atraer inversión

Por OSVALDO RODRÍGUEZ

El sector manufacturero de ambos Laredos trabaja en una estrategia para atraer inversión del rubro, pero para esto hace falta que la visión sea del Sector Privado.

Es la opinión y plan de trabajo a desarrollar de la Dirección de Industrias de Exportación (Index) de Nuevo Laredo, pues la autoridad de Laredo, Texas planea crecer, pero apunta a Monterrey, mientras que el sector privado hacia Nuevo Laredo.

"Tenemos una visión diferente en Laredo Texas, el sector privado tiene la visión de crecer como región con Nuevo Laredo y la visión que tiene la ciudad (gobierno) es diferente", expuso Luis Hernández García, presidente de Index.

Agregó que el gobierno de la vecina ciudad apunta su desarrollo industrial más para el sur, a Monterrey, Nuevo León mientras que el sector privado apuesta a Nuevo Laredo como sector

estratégico para desarrollarse.

El gobierno de Nuevo Laredo trabaja de manera coordinada con la iniciativa privada en este caso con Index y con la Cámara Nacional de la Industria para la Transformación (Canacintra) para formar una visión pero a la expectativa de lo que el sector privado requiere.

Ejemplificó el Puerto Interior de Guanajuato; en el que los organismos y las cámaras empresariales manejan la visión y plan de crecimiento del sector privado, lo hacen de manera regional, Irapuato, Silao, León.

"Se hizo un comité donde están representantes de las autoridades pero el liderazgo lo tiene el sector privado, eso planeamos hacer el comité de los dos laredos y el sector privado sea el líder y las autoridades sean facilitadores de las necesidades del empresario", expresó Hernández García.

Ofrece Coparmex curso para atender a clientes

Invitan a la comunidad a separar lugar para participar en un seminario de técnicas de ventas; iniciará el 19 de septiembre

Por OSVALDO RODRÍGUEZ

Para cualquier empleado que tiene contacto con clientes o posibles clientes la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) abre una capacitación.

Yessina Alfaro Aguilar, directora del Centro Empresarial México Emprende del órgano mencionado hizo el exhorto a toda las personas interesadas en tomar un seminario de técnicas de ventas a que separen su lugar.

"Se impartirá a detalle los aspectos básicos de las ventas desde el cómo identificar a posibles clientes, cómo calificarlos, cómo hacer una presentación y cómo manejar las objeciones, los cierres

INFORMES COPARMEX
 ■ Lerdo de Tejada 1521
 TEL. 712 4620 y 712 0092
 ■ 19 septiembre de 4:00 de la tarde a 8:00 de la noche
COSTO: socios 550 pesos, no socios 700 pesos más IVA

y cómo mantener cautivos a los clientes", mencionó Alfaro Aguilar.

Este taller va dirigido a toda persona que tiene contacto con cualquier tipo de clientes o posibles clientes, recomendable para preparar nuevos empleados así como promover el desarrollo del personal más experi-

mentado. Este curso se impartirá el próximo 19 de septiembre en las instalaciones de Coparmex y consta de cinco módulos que se desarrollarán en cuatro horas, está abierto para socios del organismo y no socios.

Conocimiento de las Ventas es el inicio de este seminario en el que se expondrán los puntos importantes en esta actividad como la relación entre vendedor y cliente, lealtad al cliente, sus necesidades, factores internos y externos de las ventas, entre otros puntos.

Prospección; desde planear la visita, cómo debe ser la primer entrevista, los tipos de clientes, alternativas de prospección.

Presentación es el tercer módulo en el que se ven la productividad y competitividad, necesidades básicas, beneficios de los productos, servicios que presta la empresa, la obsolescencia, características de los servicios.

La evaluación; el quién, cuándo, qué, dónde y cómo, así como los tipos de cierre que se pueden manejar de acuerdo a las circunstancias, las objeciones más comunes y como manejarlas.

El último punto es la post venta; prospectos pre-calificados, la comunicación después de la venta, ciclo de insatisfacción de los clientes, investigación de mercado, calidad y excelencia y como mejorar la calidad de servicios.