



Universidad de  
**San Andrés**

**Universidad de San Andrés**  
**Departamento de Ciencias Sociales**  
**Licenciatura en Ciencia Política**

***Vínculo entre puntero y político: motivaciones  
instrumentales y sociales***

**Autora: Ana Cristina Becker**

**Legajo: 25082**

**Director de Tesis: Germán Feierherd**

**Buenos Aires, Julio 2020**

## ***Agradecimientos:***

*Un agradecimiento especial a las y los dirigentes y políticos que me abrieron las puertas de sus casas, oficinas, sedes partidarias y actos políticos para poder entrevistarlos. Cada encuentro fue único y enriquecedor para la realización de este trabajo.*

*Gracias Germán por tu generosa predisposición y los precisos comentarios que me guiaron durante esta investigación.*

*Agradezco también haber contado con los agudos comentarios de Marcelo Leiras al inicio de este trabajo.*

*Gracias a Rodrigo Zarazaga quien tuvo el generoso gesto de conversar conmigo sobre un tema que estudia hace más de 10 años. Sin tus palabras, este trabajo no hubiese sido el mismo.*

*Gracias a mi familia incondicional que me apoya desde Tucumán y a mi Yaya que me apoya acá.*

*A mis abuelos y abuelas por el cariño y las historias.*

*A mis amigas y amigos por brindarme fortaleza, coraje, y alegrías infinitas.*

*Finalmente, a esta casa de estudios por haberme brindado la posibilidad de estudiar lo que me gusta de la mejor manera: aprendiendo con mis docentes y compartiendo con mis pares.*

# Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>5</b>
<b>2. Revisión de la Literatura y Problema de Investigación</b>	<b>6</b>
2.1 Clientelismo: vínculo entre élite política y ciudadanos	6
2.2 Intermediarios entre políticos y ciudadanos	7
2.3 Vulnerabilidades en el vínculo entre político y puntero	11
<b>3. Marco Teórico</b>	<b>15</b>
3.1 Costos de transacción	16
3.2 Institución informal	18
3.3 Juego Repetido	20
3.4 Vínculo entre puntero y político	22
<b>4. Metodología</b>	<b>24</b>
<b>5. Análisis de Datos y Discusión</b>	<b>28</b>
5.1 Las transacciones entre puntero y político se sostienen por el vínculo	29
5.2. Factores	30
5.2.1 Factores Instrumentales	30
5.2.2 Factores Sociales	32
5.3 Otros aspectos y posibles hipótesis	37
5.4 Alcance y consideraciones finales	42
<b>6. Conclusión</b>	<b>45</b>
<b>7. Bibliografía</b>	<b>47</b>
<b>8. Anexo</b>	<b>54</b>
<b>8.1 Entrevistas en orden cronológico</b>	<b>54</b>
Entrevista 1	54
Entrevista 2	54
Entrevista 3	68
Entrevista 4	99
Entrevista 5	107
Entrevista 6	113
Entrevista 7	117
Entrevista 8	122

<b>Entrevista 9</b>	<b>139</b>
<b>Entrevista 10</b>	<b>159</b>
<b>Entrevista 11</b>	<b>162</b>
<b>Entrevista 12</b>	<b>173</b>
<b>Entrevista 13</b>	<b>178</b>



Universidad de  
**San Andrés**

## 1. Introducción

Uno de los fenómenos que llama la atención de muchos científicos sociales, medios de comunicación y ciudadanos de todos los países es el clientelismo. Basta con observar la gran cantidad de noticias que se escriben por día sobre este tema al buscar la palabra “clientelismo” en un buscador web. Las prácticas clientelares se producen en muchas sociedades contemporáneas, tanto en países desarrollados como en subdesarrollados (Stokes et al. 2013); en partidos políticos que suelen representar a los sectores más vulnerables como el Partido Justicialista (PJ) en Argentina (Calvo y Murillo, 2004), pero también en partidos que defienden intereses de la élite como el Bharatiya Janata Party (BJP) en India (Thachil, 2014). Es quizás por esto que la ciencia social ha abordado el tema de diversas maneras y ha llegado a diversas conclusiones. Sin embargo, hay un claro consenso respecto a que el clientelismo involucra a tres actores: político, puntero y cliente. Este trabajo explora en particular el vínculo entre el puntero y el político, y responde a la siguiente pregunta ¿cuáles son las motivaciones de los punteros para insertarse, permanecer, o salir de una estructura clientelar?

En los rigurosos estudios sobre el funcionamiento del clientelismo como el de Stokes et al. (2013) y el de Camp (2015), las motivaciones de los punteros son suposiciones lógicas que se realizan para poder explicar otros fenómenos, pero no son estudiadas en detalle. Esta investigación, a partir de entrevistas en profundidad, se detiene a estudiar el vínculo entre punteros y políticos para poder determinar los factores que intervienen en la decisión de una puntera para permanecer en una estructura. El principal hallazgo de este trabajo es que los punteros reducen incertidumbre en las transacciones clientelares a partir de los vínculos que generan en una estructura, ya sea con el político o con sus pares. Esta dinámica vincular es un

incentivo en sí mismo ya que, no solo les permite disminuir costos de información en los intercambios materiales, sino que también genera un beneficio social que la literatura no estaba teniendo en cuenta. A partir de esto, se intenta plantear una posible solución al problema de negociación intra partidaria (Camp, 2015).

En primer lugar se realiza una revisión de la literatura sobre el clientelismo y se describe el problema de investigación, en segundo lugar se detallan teorías de distintos enfoques y disciplinas que sirven para conformar el marco teórico de esta investigación, en tercer lugar se describe la metodología utilizada, en cuarto lugar se analizan los datos recolectados en las entrevistas para responder a la pregunta de investigación y esbozar hipótesis para futuras investigaciones, y por último se desarrolla una conclusión de lo expuesto en este trabajo.

## **2. Revisión de la Literatura y Problema de Investigación**

Si bien la ciencia social ha abordado al clientelismo de manera heterogénea, existe un consenso en torno a que el clientelismo es un tipo de vínculo entre políticos y ciudadanos en donde un líder político distribuye beneficios a ciudadanos, a través de punteros, de manera discrecional y condicional a cambio de apoyo político. Se realizará una revisión sobre los consensos a los que la ciencia ha llegado respecto al clientelismo para luego plantear el problema de investigación.

### **2.1 Clientelismo: vínculo entre élite política y ciudadanos**

El clientelismo es un vínculo no programático y condicional entre la élite política y los ciudadanos (Stokes et al., 2013). A diferencia de la distribución programática que se da a partir del encuentro entre las preferencias de políticas públicas de los ciudadanos con las ofrecidas por la élite política (Downs, 1957; Lipset y Rokkan, 1967), la distribución no

programática se basa en transacciones en las que los ciudadanos reciben incentivos materiales directos dirigidos a individuos y/o pequeños grupos que los políticos consideren como altamente sensibles a los incentivos y estén dispuestos a entregar su voto por el precio correcto (Kitschelt y Wilkinson, 2007). En esta línea, Stokes et al. (2013) señalan en su esquema conceptual de distribución de políticas que, a comparación de las distribuciones programáticas, las no programáticas suceden cuando el criterio de distribución no es ni formal ni público.

Además, estos autores mencionan la importancia del carácter condicional del clientelismo. Algunos autores como Scott (1972) definen al clientelismo en base a lo que se intercambia que puede englobar: plata, bienes de consumo, trabajos en la administración pública, decisiones gubernamentales, y acceso exclusivo a bienes públicos (Bustikova y Corduneanu-Huci, 2017); pero que un intercambio sea clientelista no depende en sí de lo que se distribuye, sino de la modalidad discrecional, condicional y *quid pro quo* en la que se asignan los bienes y servicios (Roniger, 2004; Stokes et. al, 2013). Esto quiere decir que en el clientelismo la élite política reparte beneficios materiales solo con la condición de que el favor sea devuelto con el voto u otras formas de apoyo político (Stokes et. al, 2013). Esta característica genera relaciones de asimetría, implica personalización, coerción, y está sujeta a interacciones repetidas (Hicken, 2011; Stokes 2013; Bustikova y Corduneanu-Huci, 2017; Kitschelt, 2000; Kitschelt y Wilkinson, 2007; Powell, 1970; Roniger, 2004; Zapata Osorno, 2016).

## **2.2 Intermediarios entre políticos y ciudadanos**

Las primeras investigaciones sobre vínculos clientelares entre élite política y votantes como *Friends, followers and factions: A reader in political clientelism* de Schmidt, Scott, Landé y

Guasti (1977) son muy importantes para entender desde la antropología y la sociología un vínculo clientelar entre líder político y votante. Sin embargo, estas investigaciones no detallan que esta relación está intermediada por punteros, también conocidos como dirigentes o referentes barriales. Desde esas primeras investigaciones hasta ahora, se ha avanzado mucho y en la actualidad es difícil encontrar un estudio sobre clientelismo que no tenga en cuenta a los punteros. En estudios recientes son analizados con detalle, por ejemplo, con datos de encuestas como en *Brokers, voters, and clientelism: The puzzle of distributive politics* en el que Stokes, Dunning, Nazareno y Brusco crean un modelo sobre clientelismo basado en la intermediación de punteros. Además, gracias a investigaciones de campo como las que realizan Javier Auyero (1996; 2001; 2002) y Rodrigo Zarazaga (2014; 2015; 2017), se ha logrado saber específicamente, entre otras cosas, que los punteros son claves para las estructuras políticas ya que no solo realizan tareas electorales, sino que también ejecutivas o de gestión en los barrios.

Como detalla Zarazaga (2014), en primer lugar, facilitan el acceso de la gente pobre al Estado, como así también permiten que el Estado se acerque a la gente. Los punteros reducen la brecha entre el gobierno y la gente pobre acercando este último a la gente. En segundo lugar, los punteros proveen información a sus jefes. Los punteros viven en los barrios en donde son políticamente activos. Esto genera que estén en contacto permanente con sus vecinos y tengan el conocimiento detallado de las necesidades y las posibles soluciones que serán informadas a sus jefes. En tercer lugar, como líderes de la comunidad, los punteros usualmente tienen experiencia operacional en organizar a la gente. Esto ayuda a que los punteros puedan organizar centros comunitarios, centros de salud, centros deportivos y

delegaciones en vecindarios pobres. Como líderes de la comunidad, los punteros también son cruciales en prevenir o causar el descontento social (Zarazaga, 2014).

Al ayudar a gobernar y a ganar elecciones, los punteros no solo ganan apoyo electoral, sino que también consolidan su posición en la comunidad local, lo que hace más eficiente la práctica del clientelismo (Zarazaga, 2014). A partir de esto, los políticos acuden a los punteros para distribuir bienes públicos y para gobernar ya que son “facilitadores” de los políticos en los vecindarios pobres. Esto es así porque les brindan atributos valiosos como: acceso a las áreas difíciles, información acerca del vecindario, y experiencia operativa (Zarazaga, 2014).

Para que el clientelismo se lleve a cabo en gran escala, los políticos construyen estructuras de punteros que se encargan de distribuir incentivos selectivos a los votantes. Es decir que la relación clientelar entre votantes y élite está mediada por punteros, por lo tanto, para que el clientelismo sea más eficiente se deben dar interacciones estratégicas de al menos tres actores: líderes políticos, punteros y votantes (Auyero, 2001; Besana 2014; Camp, 2015; Stokes 2013; Stokes et al., 2013; Thachil 2014; Wang y Kurzman 2007; Zapata Osorno 2016; Zarazaga, 2014). Para distinguir a los punteros de los líderes partidarios es importante observar el tipo de interacción con los votantes. Una líder partidaria suele ser elegida para cargos de alto nivel en el gobierno y no está involucrada en interacciones cara a cara con un conjunto particular de votantes como sí lo hace una puntera (Stokes et al., 2013). Mientras los líderes políticos organizan y mantienen estructuras clientelares, los punteros son los intermediarios locales que proveen beneficios específicos y resuelven problemas a los votantes (Stokes et al., 2013) mediante el establecimiento de relaciones duraderas con ellos

en dos esferas vinculadas pero diferenciadas: el campo político y la vida cotidiana de los sectores con bajos recursos (Auyero, 2001; Besana, 2014).

En particular en el conurbano de la provincia de Buenos Aires, como estudia Rodrigo Zarazaga (2014), los punteros no solo son de enorme importancia electoral para los políticos, sino que también para las tareas ejecutivas. El autor propone pensar el rol del puntero y la lealtad de sus seguidores desde su eficiencia para ejecutar políticas sociales. Así, los punteros son agentes partidarios barriales que hacen de intermediarios entre sus jefes —políticos que buscan apoyo de los votantes— y la gente pobre. Estos realizan múltiples tareas en los vecindarios y así maximizan ese apoyo político para sus jefes. En pocas palabras, según la investigación de Zarazaga (2014), los punteros son la mano de obra que, en los barrios pobres, los intendentes y candidatos a intendente utilizan para ganar elecciones y gobernar.

El mismo argumento presenta Auerbach (2016) en los asentamientos urbanos de India. El autor demuestra con evidencia cuantitativa que los asentamientos urbanos con redes partidarias densas tienen caminos con mejor calidad, más alumbrado público, y mejor acceso a la recolección municipal de basura y a la salud. Esto es así porque estas redes ayudan a que el Estado pueda desarrollarse en estos asentamientos. En este sentido también, con un estudio etnográfico y análisis histórico, Besana (2014) observa que en los asentamientos de la periferia de la Región Metropolitana de Buenos Aires la provisión y distribución del servicio de agua potable depende de la iniciativa de los punteros.

En resumen, los punteros son actores sociales relevantes que forman parte de una estructura que los políticos necesitan para poder mantener la relación clientelar con las votantes de manera efectiva (Bueno de Mesquita, Smith, Siverson y Morrow, 2005). ¿Por qué son indispensables? Porque tienen la capacidad de resolver problemas ejecutivos y electorales ya

que sostienen vínculos estrechos y de confianza con los votantes que el político no puede sostener (Auyero, 1996; Auyero, 2001; Auyero, 2002; Zarazaga, 2014), y realizan muchas tareas funcionales a la estructura como reclutar activistas, recaudar fondos, ejecutar políticas sociales, distribuir bienes, mantener vínculos sociales y proveer información (Besana, 2014; Helmke y Levitsky, 2006; Zarazaga, 2014).

### **2.3 Vulnerabilidades en el vínculo entre político y puntero**

Una gran cantidad de artículos recientes han notado que la relación entre puntero y político se desarrolla bajo condiciones asimétricas que permiten a los punteros tomar ventaja de asimetrías de información y extraer más recursos con menos esfuerzos (Camp, 2015; Larreguy, Marshall, y Querubin, 2016; Novaes, 2018; Stokes et al., 2013). Stokes et al. (2013) hacen foco en la capacidad de resolver, pero también de ocasionar problemas de información. Elaboran con diferentes bases de datos<sup>1</sup> un estudio amplio y comparativo sobre cómo funciona el clientelismo y las estructuras clientelares. Observan que los líderes políticos buscan que los bienes que se repartan generen apoyo electoral y para eso necesitan información sobre los votantes y sus necesidades. Esa información se la pueden dar exclusivamente los punteros porque tienen el tiempo para estar cerca de los votantes.

Sin embargo, como señalan los autores, así como resuelven problemas de información, también crean otros problemas porque son agentes que realizan acciones que no pueden ser observadas y monitoreadas de manera perfecta por el partido (Stokes, 2015). En esa línea, con evidencia cuantitativa de Argentina, Camp (2015) muestra que los punteros con más eficiencia en obtención de votos son los que más generan vulnerabilidades que puedan

---

<sup>1</sup> Incluyen sus propias encuestas a 800 punteros de diferentes partidos de Argentina, miles de votantes argentinos y venezolanos, y miles de dirigentes municipales de India.

perjudicar el resultado de una elección. Es decir, que es la misma capacidad que tienen los punteros para resolver problemas a un político la que genera debilidad en las estructuras partidarias; este argumento se desarrollará más adelante.

A estas vulnerabilidades parte de la literatura las agrupa en un problema de asimetría de información entre puntero y líder político (Camp, 2015; Larreguy, Marshall y Querubin, 2016; Novaes, 2018; Stokes et al., 2013). El problema se encuentra en que siempre el puntero tiene mayor información sobre las acciones que se realizan que el líder político. Novaes (2018), en su análisis empírico en Brasil, señala que los políticos contratan punteras para que les consigan votos de votantes que no tengan identidad partidaria —*swing voters*—, o aquellos que no tienen definido el voto —votantes indecisos— (Stokes et al., 2013). Sin embargo, hay evidencia de estructuras de varios países que muestran que los punteros en vez de distribuir bienes a votantes indecisos lo hacen a votantes decididos, o votantes leales (Stokes et al., 2013). Aún más, que un puntero no distribuya de manera eficiente no es la única vulnerabilidad que genera la asimetría de información entre principal —líder— y agente —puntero—, también es posible que la puntera retenga parte o la totalidad de los bienes que el líder le dio para redistribuir (Stokes et al., 2013) y los gaste de manera privada o guarde para expandir sus redes en futuras instancias (Camp, 2015).

Los hechos nombrados arriba tienen costos altos para ser percibidos por una líder política ya que el vínculo con votantes es realizado por los punteros. De todas formas, en todas las estructuras hay lógicas de monitoreo que varían en su eficiencia y eficacia. Está demostrado con evidencia empírica que quienes logran mejores mecanismos de monitoreo pueden sacar mayor provecho electoral del trabajo de los punteros (Larreguy et al., 2016). No obstante, como bien advierte Camp (2015) y Novaes (2018), el problema entre principal y agente no es

la única razón de conflicto en la relación líder-puntero. La competencia por un puntero entre dos o varias estructuras es una de las grandes preocupaciones de los líderes políticos. Esta competencia puede terminar en el cambio de estructura de una puntera llevándose consigo a los votantes que la siguen (Camp, 2015; Bueno de Mesquita, Smith, Siverson y Morrow, 2005; Novaes, 2018; Larreguy et al., 2016). Esto implica que, para mejorar el rendimiento electoral, los partidos querrán retener a sus punteros en sus estructuras clientelares (Novaes, 2018).

A partir de esto, Camp (2015) señala otro problema de ineficiencia en las estructuras. Como los partidos quieren retener a sus punteros, el puntero puede utilizar como amenaza su salida para recibir mayores recursos. Camp (2015) se enfoca en este problema y lo denomina un problema de negociación intrapartidaria, o en palabras del autor *intra-party bargaining problem*. Como se señaló anteriormente, Camp (2015) plantea que los políticos necesitan punteros efectivos con grandes redes, una manera de obtenerlos es a través de recompensas que les generen oportunidades laborales y poder político. Pero, los punteros capaces de construir estas redes, pueden entonces usar como amenaza su salida del partido para extraer recursos adicionales del líder. Así la líder política se ve forzada a sobreinvertir recursos para conservar un puntero en vez de utilizarlos para expandir la estructura y atraer a nuevos votantes (Camp, 2015). El autor demuestra, con un modelo econométrico, la existencia de un dilema para el político: los líderes políticos necesitan punteros eficientes, pero estos son los que pueden imponer los costos de negociación más altos.

El problema de la negociación intrapartidaria entre puntero y político es el que se quiere desentrañar en este estudio. Su complejidad y poco tratamiento genera muchas preguntas: ¿cómo un líder político puede conseguir mantener a miembros de su estructura satisfechos

para que permanezcan en su estructura? ¿Cuáles son los beneficios que valoran los punteros de una estructura? ¿Es el beneficio material el único que tienen en cuenta para permanecer en una estructura clientelar? ¿Cómo funcionan las promesas entre político y puntero? ¿Cómo se establecen las reglas entre líder y puntero? En Argentina, tanto Camp (2015) como Freidenberg y Levitsky (2007) han demostrado que muchos punteros tienen relaciones inestables con los políticos, ¿de qué depende esa estabilidad? Según Camp (2015) el problema de negociación intrapartidaria, a diferencia del problema de asimetría de información, no se puede resolver con mejores técnicas de monitoreo, ¿cómo se puede resolver entonces? Estas son las preguntas que esta investigación se plantea y explora para comprender al clientelismo desde el vínculo entre líder y puntero. La pregunta principal de esta investigación es: ¿cuáles son los factores que incentivan a los punteros a insertarse en una estructura clientelar liderada por un político determinado y qué hipótesis se podrían esbozar para eventualmente explicar su permanencia o salida?

Si bien la literatura ha realizado un gran avance empírico en el estudio de los punteros, hace falta revisar los tipos de motivaciones que se tienen en cuenta en la mayoría de los estudios. Auyero en sus investigaciones etnográficas observa que las relaciones clientelares se basan en el intercambio simultáneo de dos tipos de recursos y servicios: instrumentales y sociales. Los instrumentales pueden ser económicos o políticos, en cambio los sociales tienen que ver con la construcción de vínculos, confianza y solidaridad (Auyero, 1996). Sin embargo, la mayoría de los estudios empíricos que analizan las decisiones de un puntero tienen en cuenta solo el intercambio instrumental, y en algunos casos solamente el económico. Así mismo, si bien Auyero (1996) observa estas interacciones, no explica cómo interactúan entre sí.

El aporte más importante de este estudio es la inclusión de factores sociales como motivación de los punteros para insertarse en una estructura clientelar. Si bien los factores instrumentales como dinero o puestos políticos forman parte de las motivaciones de los punteros, y así lo han demostrado estudios cuantitativos nombrados anteriormente, no es lo único que se debe observar al estudiar las interacciones entre punteros y políticos.

A partir de entrevistas en profundidad con 32 punteros y 2 líderes políticos de la provincia de Tucumán (Argentina), este estudio demuestra que existen punteros en la provincia de Tucumán que valoran no solo factores materiales, sino también factores sociales como lazos de confianza y sentido de pertenencia. Es más, así como existen dirigentes que valoran más los intercambios instrumentales que los sociales, existen punteros que valoran más los sociales que los instrumentales. Saber en detalle las motivaciones de los punteros es valioso porque abre la posibilidad de encontrar una manera de reducir defecciones en una estructura. Esto sería de gran importancia para los líderes políticos que desean retener a los punteros en sus estructuras para reducir la fragilidad de los partidos (Novaes, 2018). Además, al tener en cuenta ambas interacciones: instrumentales y sociales, posibilita relativizar las teorías sobre cómo funciona el clientelismo que solo tienen en cuenta las interacciones instrumentales.

### **3. Marco Teórico**

Como se mencionó en la sección anterior, existen intercambios instrumentales y sociales entre los punteros y los políticos. Estos intercambios no son automáticos ni mecánicos, se dan en el marco de una negociación en la que se acuerdan los términos y condiciones de una transacción. ¿Cómo se establece esta negociación?

### 3.1 Costos de transacción

A diferencia de los economistas neoclásicos que señalan que se negocia o intercambia de una manera totalmente racional y mecánica, el economista Douglas North (1993) menciona que el comportamiento del ser humano es mucho más complejo. Entendiendo a un intercambio de favores entre político y puntero como una transacción en donde los involucrados acuerdan informalmente recompensas mutuas, entonces es importante enmarcar ese intercambio bajo la teoría de costos de transacción que detalla Douglas North (1993) en *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*.

North (1993), al explicar la gran influencia de las instituciones en los cambios económicos, señala que, para entender mejor la conducta del ser humano al maximizar beneficios, hay que tener en cuenta costos de negociación que los economistas neoclásicos no estaban captando en sus modelos. Como detalla Hennert (2008), la teoría de costos de transacción tiene dos suposiciones sobre la naturaleza humana: la racionalidad limitada y el comportamiento oportunista. En la primera, una persona busca anticipar y protegerse ante potenciales problemas, pero, como tiene racionalidad limitada, no podrá hacerlo completamente porque fallará en entender totalmente una situación presente y en anticipar de manera perfecta situaciones futuras. La segunda, el comportamiento oportunista, se refiere a la imposibilidad de esperar que todas las personas cumplan sus promesas. Esto no quiere decir que todas las personas son deshonestas, sino que es difícil predecir *ex ante* si son honestas o deshonestas (Hennert, 2008).

Si las personas no estuvieran sujetas a la racionalidad limitada podrían distinguir *ex ante* si la otra parte es honesta o deshonestas, e idearían instituciones que anticipen completamente posibles consecuencias. Y estando ausente un comportamiento oportunista, la racionalidad

limitada no sería un problema ya que las partes querrán abstenerse de sacar ventaja de la inhabilidad de sus compañeros de transacción para protegerse a ellos mismos y de anticipar todas las contingencias. Sin el oportunismo, las promesas se cumplirían sin necesidad de protegerlas o forzarlas a cumplir. Estos atributos naturales al ser humano dan lugar a los costos de transacción.

Como señala North (1993), cada institución, sea formal o informal, va construyendo un conjunto de normas y costumbres, y un entorno que la sustenta. La teoría de los costos de transacción se enfoca en cómo las instituciones organizan las diferentes transacciones (Hennart, 2008). Para adquirir rentas, las transacciones se organizan encontrando una manera de 1) informar a las partes de sus capacidades y necesidades 2) proteger el acuerdo 3) forzar el cumplimiento del acuerdo (Hennart, 2008; North, 1993). Estas tienen costos que las partes podrán resolver si las ganancias de los posibles intercambios son mayores que los costos de hacerlos (Hennart, 2008). Para entender cómo los políticos y punteros acuerdan los intercambios y qué incentivos requiere el puntero para aceptar el trato y mantenerlo, no solo es importante tener en cuenta los costos de producción –es decir los recursos de tierra, trabajo y capital que se invierten en un puntero– sino que también los de negociación o transacción: definir atributos, proteger y forzar el cumplimiento (North, 1993).

En primer lugar, se encuentran los costos asociados a medir y evaluar las características de lo que está siendo intercambiado (North, 1984). Los bienes y servicios tienen múltiples atributos valiosos de los que se pueden obtener utilidad y estos son muy costosos de medir con exactitud en un intercambio (North, 1984). Tanto, que es posible lograr una mayor ganancia o perder utilidad a partir de una medición imperfecta de los atributos. Esto provoca la oportunidad para cualquiera de las partes de sacar ventaja del otro. Por eso, los contratos

intentan definir lo más preciso posible cuáles serán los atributos que se intercambiarán. En Segundo lugar, North (1984), señala los costos de proteger y hacer cumplir los acuerdos. El autor menciona que si medir los atributos es difícil, hacerlos cumplir es todavía más complejo. Esto es así porque, por un lado habrá imprecisiones en la definición de los atributos que hay que hacer cumplir, pero también porque hacer cumplir el contrato es muy costoso; requiere de monitoreo y de terceras partes objetivas que hagan cumplir el contrato (North, 1984; 1993).

¿Cómo resuelven los costos de transacción los punteros y políticos? Para responder a esta pregunta es necesario detallar que las interacciones entre punteros y políticos se dan repetidas veces en el marco de una institución informal.

### **3.2 Institución informal**

El clientelismo se instituye informalmente. Más precisamente es una *institución informal sustituta* ya que está integrado por actores que buscan los mismos resultados que normas y procesos formales intentan lograr, pero fallan (Helmke y Levitsky, 2006). Las estructuras clientelares no aparecen en los estatutos partidarios, ni son registradas por el Estado. Sin embargo, son el centro de muchas organizaciones partidarias porque se encargan de reclutar activistas, recaudar fondos, distribuir bienes, mantener vínculos sociales, proveer información y, lo más importante, votos (Helmke y Levitsky, 2006; Zarazaga, 2014).

Cuando la organización partidaria es informal, los límites entre los partidos y otras organizaciones son ambiguos y fluidos. Freidenberg y Levitsky (2007) analizan los partidos informales de América Latina en un estudio etnográfico y observan que las reglas para ser parte de una estructura no están bien definidas ni pueden ser impulsadas de manera burocrática (Freidenberg y Levitsky, 2007). Esto permite que la pertenencia a una estructura

por parte de individuos, o grupo de individuos, sea volátil. Así, los punteros pueden trabajar para un líder político en un ciclo electoral, en otro no trabajar, o trabajar para otro líder (Freidenberg y Levitsky, 2007). Por supuesto que los líderes políticos buscan minimizar la deserción de los miembros de sus estructuras, pero este monitoreo se dificulta cuando no hay un sistema formal para hacer cumplir las reglas (Freidenberg y Levitsky, 2007).

Cuando las leyes son formales un individuo asume que los demás las van a cumplir y esto facilita la cooperación (Levitsky y Murillo, 2009). Como las estructuras clientelares no tienen un marco regulatorio formal que permita al político y al puntero armar sus contratos con las obligaciones y recompensas claras, la cooperación se sostiene por mecanismos de confianza interpersonal (Coleman, 2000; Freidenberg y Levitsky, 2007; Fudenberg y Tirole, 2007; Knack 2003; Schmidt, Scott, Landé y Guasti, 1997). En este sentido, las actividades que dependen de las acciones futuras de los individuos se realizan a un menor costo en entornos donde la confianza mutua es alta. Esto es así porque los individuos en sociedades con alto nivel de confianza gastan menos en protegerse a sí mismos de ser explotados en transacciones económicas y pueden invertir más tiempo en su trabajo (Knack, 2003). De esta manera, el líder político debiera estar dispuesto a generar confianza en sus estructuras; por ejemplo, cumpliendo con las promesas de pago hacia quienes hicieran bien su trabajo, y sancionando a quienes lo hicieran mal (Akerlof y Shiller, 2010; Coleman, 2000; Knack, 2003).

Volviendo a la pregunta ¿cómo resuelven los costos de transacción punteros y políticos? Como el clientelismo es una actividad informal, los contratos entre los involucrados se construyen e intentan monitorear y forzar el cumplimiento con mecanismos de cooperación basados en la confianza entre las partes; es a partir de los vínculos de confianza que reducen incertidumbre. De igual modo, hay otro aspecto de la interacción entre puntero y político que

sustenta esta teoría. Así como Auyero (2000) menciona que los vínculos entre punteros y clientes se cultivan y practican durante interacciones repetidas, punteros y políticos también construyen sus vínculos en un “juego repetido”.

### **3.3 Juego Repetido**

Las transacciones entre actores clientelares no se dan una sola vez, y el horizonte de estas no está determinado. En este sentido, lo que en teoría de juegos se denomina juego repetido con horizonte infinito (Fudenberg y Tirole, 2007; Gibbons, 1992; Scartascini, Spiller, Stein, y Tomassi, 2011) sirve para explicar —de manera aproximada— por qué los actores clientelares tienden a cooperar. Sirve porque las relaciones entre estos son de largo plazo, si se deja constante la volatilidad electoral y la fortaleza del partido en el distrito, y los tratados de mutuo beneficio se hacen por medio de acuerdos informales, y no por contratos forzados legalmente, entonces la manera de cooperar es a través de la confianza y la presión social determinadas por actitudes pasadas (Fudenberg y Tirole, 2007).

En los juegos repetidos los jugadores juegan el mismo juego en distintos periodos, y el pago total es un promedio ponderado de los pagos en cada período. Si las acciones de los jugadores son observadas al final de cada período, es posible que los jugadores tomen decisiones a partir de lo que su oponente haya jugado anteriormente. Es decir, los jugadores condicionan su juego según la información que recibieron en las etapas pasadas, lo que lleva a equilibrios diferentes de los que se dan cuando solo se juega una vez (Fudenberg y Tirole, 2007; Gibbons, 1992). En el ejemplo del dilema de los prisioneros, cuando se juega una vez el equilibrio es no cooperar, sin embargo, cuando el juego es repetido infinitamente el equilibrio es cooperar (Gibbons, 1992). El argumento de Gibbons (1992) es que si los jugadores cooperan hoy entonces juegan un equilibrio con ganancias altas en el futuro; de lo contrario

jugarán un equilibrio con ganancias bajas en el futuro. Como es un juego repetido infinitamente, el equilibrio con ganancias altas que podría jugarse en un futuro no es añadido externamente, sino que representa continuar cooperando. En palabras de North (1993) “Las elecciones de hoy y mañana, están conformadas por el pasado” (p.7), es decir, cooperar hoy significa cooperar mañana. Esto es conocido también como la estrategia *trigger* en donde un jugador empieza cooperando y sigue cooperando en cada etapa siguiente si, y solo si, ambos jugadores han cooperado en cada ronda previa. Por lo tanto, cuando uno de los jugadores deja de cooperar desencadena la decisión del otro jugador de no volver a cooperar nunca más.

Este argumento se ha aplicado previamente para determinar la lealtad de los clientes a sus punteros. Para Zarazaga (2014), estos últimos se preocupan por cumplir con las promesas a sus clientes para ganar la lealtad de estos, es así porque la reputación de los punteros de acceder a los recursos y entregarlos se basa en gran medida en el rendimiento pasado. Los votantes prefieren seguir tratando con los punteros que hayan cumplido con sus promesas porque el cumplimiento pasado señala que son confiables y cumplirán en un futuro. Entonces, una vez que los votantes observan que los punteros cumplen con la distribución de recursos prometidos, los apoyan en las urnas porque serán futuros distribuidores (Besana, 2014; Zarazaga, 2014)

Este argumento de reputación también sirve, según la conversación personal con Rodrigo Zarazaga (23 de mayo, 2017), para entender el vínculo entre punteros y políticos. Los punteros valoran el vínculo con el político ya que reducen incertidumbre acerca del cumplimiento de promesas o comportamiento futuro del político. Entonces los políticos que tienen buena reputación tienen más chances de que sus punteros permanezcan en sus estructuras porque prefieren intercambiar con políticos confiables, más allá de cuánto o qué

es lo que se intercambia. De esto podemos concluir que los intercambios instrumentales dependen de los intercambios sociales o vinculares; es así porque los punteros prefieren contratar con políticos confiables para los intercambios instrumentales antes que con políticos no confiables.

### **3.4 Vínculo entre puntero y político**

Dado que la literatura no ha estudiado en detalle el vínculo entre puntero y político<sup>2</sup>, se utilizarán argumentos y conceptos que se han desarrollado para el vínculo entre político y cliente o puntero y cliente, pero que sirven para explicar y definir el vínculo entre puntero y político.

El vínculo entre puntero y político se puede definir como una alianza diádica. Como indican Schmidt, et al. (1997), una relación diádica es una relación entre dos individuos conectados por un lazo personal directo, es decir que connota apego personal. Este tipo de relaciones no es nada nuevo, Powell (1970) ha encontrado evidencia para mostrar que históricamente existían en relaciones de parentesco ficticias en muchas sociedades campesinas.

Si bien Schmidt, et al. (1997) utilizan este concepto para definir la relación entre patrón y cliente —sin incluir al puntero como intermediario—, se comprende, como Powell (1970), que este tipo de vínculo también funciona para explicar la relación entre un puntero y un político. Cuando la relación surge de un acuerdo voluntario para intercambiar favores y estar a disposición cuando se necesita ayuda, la diada es una alianza en donde los aliados esperan muestras de altruismo entre ellos (Schmidt et al., 1997). Como se mencionó anteriormente, la característica informal de la actividad clientelar hace que las obligaciones de las partes no estén delimitadas en un contrato escrito, ni controladas por una institución formal. Por lo

---

<sup>2</sup> Camp (2015) se pregunta cómo un político extrae servicios de un puntero, pero desde una perspectiva instrumental sin estudiar el vínculo entre estos actores.

tanto, los políticos y punteros pactan el intercambio de favores a partir de la construcción de una relación de confianza entre ellos.

Este intercambio de favores es uno de los propósitos de las alianzas diádicas (Schmidt et al., 1997). Los favores tienen valor en sí mismo, pero el intercambio sirve como medio para mantener la alianza en el tiempo, y por lo tanto alcanzar el otro propósito: la unión entre sí de dos individuos que pueden contar con la ayuda del otro cuando se necesite (Schmidt, et al., 1997). Así, el intercambio de favores permite a cada aliado demostrar su interés en la alianza y el deseo de realizar sacrificios por su aliado (Schmidt et al., 1997). Además, sirve como una demostración pública de la alianza que genera un compromiso público que invita a la humillación social si los aliados fallan en cumplir con obligaciones mutuas (Schmidt et al., 1997). De esta manera también muestra que cada uno de los dos es un aliado valioso y por lo tanto atrae a otros posibles aliados (Schmidt et al., 1997).

Ahora bien, ¿cómo se inicia el intercambio de favores? Auyero (2008) señala que en la red clientelar de un puntero se pueden distinguir dos círculos: el íntimo de los seguidores más cercanos al puntero, y el exterior de aquellos que tienen lazos intermitentes con el puntero.

Aquellos que son parte del círculo íntimo conocen al mediador desde hace un buen tiempo (usualmente por más de cuatro o cinco años), y los referentes les han “dado una mano” en situaciones de extrema necesidad. Los referentes han “venido al rescate” sin segundas intenciones. Desde ese “favor fundacional”, una relación de ayuda mutua se ha desarrollado, parafraseando al Durkheim de La división del trabajo, podríamos decir que los miembros del círculo íntimo están vinculados con el mediador “por medio de lazos que se extienden más allá del momento fugaz en el que se realiza la

transacción” (1984:173). La “transacción fundacional” se convierte en lazo, y estos lazos se concatenarán en redes. (Auyero, 2008, p.10)

Así, la formación de una alianza diádica entre un puntero y un político puede ser propuesta por cualquiera de sus miembros a través de ofrecer o demandar un favor con el entendimiento implícito que el favor será devuelto, habrá intercambios futuros, y que cualquiera de los dos puede contar con la ayuda del otro cuando se necesite. De este modo, la alianza se vuelve real y gana más fuerza mientras el intercambio continúa (Schmidt et al., 1997). Como se señaló en la sección de juego repetido, cuando el intercambio se corta y no hay intención de renovarlo, o cuando una demanda es ignorada, la alianza se termina.

Retomando el argumento de Auyero (2008) sobre el círculo íntimo y el externo, el autor señala que las diferencias de opiniones de los votantes sobre el clientelismo en un mismo sector sociodemográfico dependen del vínculo que tienen con el puntero. Cuanto más cercano es el votante al puntero, Auyero (2008) observa que el votante tiene una narrativa positiva respecto al rol de los punteros y los políticos en el barrio; es decir la misma narrativa que es propuesta por los punteros y los políticos. Así, el autor, destaca la importancia de estudiar las relaciones y los vínculos para entender las acciones de los actores clientelares. Sobre esto Auyero (1996) menciona que las redes clientelares existen como esquemas de apreciación, percepción y acción en las estructuras mentales de los actores involucrados en esas relaciones de intercambio, por esto “la distribución de bienes y servicios es una condición necesaria pero insuficiente para el funcionamiento del mundo clientelar” (Auyero, 2018, p.11).

#### **4. Metodología**

Para describir y entender los matices de las motivaciones de los punteros se eligió una técnica cualitativa porque este estudio considera la más adecuada para saber cómo los entrevistados

interpretan sus experiencias, y cómo perciben el problema que se investiga a partir de lo que construyen socialmente como realidad según sus experiencias (Aberbach y Rockman 2002; Rubin y Rubin, 2012). Se recolectó datos a partir de entrevistas en profundidad con un posterior análisis cualitativo ya que, para responder a la pregunta de investigación de este estudio, se necesita entender en detalle a los punteros a partir de preguntas abiertas que puedan ser respondidas de la manera que la entrevistada desee (Rubin y Rubin, 2012). Se desarrollará en esta sección el diseño de investigación con sus fortalezas y límites para determinar el alcance de esta investigación.

Las investigaciones que han estudiado los intercambios clientelares entre políticos y punteros con un enfoque positivista han encontrado hallazgos valiosos para el estudio del clientelismo. Como se señaló anteriormente, investigaciones como las de Stokes et al. (2013) y Camp (2015) elaboran modelos econométricos para explicar distintas problemáticas del clientelismo. Gracias a estos rigurosos estudios, se sabe que los punteros son esenciales para el funcionamiento del clientelismo y que generan problemas para los líderes partidarios como: ineficiencias en la distribución de bienes, cambios de estructura o sobreinversión de recursos en un puntero. No obstante, esta investigación considera que es necesario utilizar herramientas cualitativas para explorar mecanismos causales y ponderar mejor los incentivos sociales que los punteros tienen para trabajar en una estructura determinada. En particular se utilizó la técnica de entrevistas en profundidad porque es muy útil para explorar temas complejos, sensibles, ilegales o con ambigüedad moral (Rubin y Rubin, 2012) como es el tema de esta investigación.

Para responder la pregunta principal se recolectó datos con entrevistas de élite<sup>3</sup> a 32 punteros y a 2 políticos de distintas estructuras y municipios de Tucumán. Se realizó una primera entrevista informal no estructurada con 4 referentes más para escuchar qué conceptos y temas podían ser interesantes para explorar en las entrevistas formales, y así poder elaborar las preguntas principales para armar las entrevistas semiestructuradas (Rubin y Rubin, 2012). En todas las entrevistas el objetivo fue realizar lo que Rubin y Rubin (2012) llaman “entrevistas de respuesta”. En esta técnica, quien investiga: pregunta, escucha las respuestas, y a partir de esas respuestas sigue preguntando. Para eso, es muy importante trabajar con los entrevistados como colaboradores, en vez de como objetos de estudio. En el proceso de lograr esto hay requerimientos éticos que se tuvieron en cuenta en cada interacción con los entrevistados (Woliver, 2002; 2012).

Al inicio de las entrevistas la investigadora explicó a los entrevistados de qué se trataba el estudio que estaba realizando, comentó que se mantendrán en resguardo sus nombres, y preguntó si accederían a que la conversación sea grabada. Luego, inició las conversaciones con preguntas simples para generar un clima de comodidad, cuando consideraba que la conversación lo permitía realizaba preguntas principales, de sondeo y seguimiento. Para poder entender lo que los entrevistados iban respondiendo y poder realizar preguntas al respecto, fue muy importante haber mantenido una escucha intensa, empatía, respeto y curiosidad sobre las experiencias y perspectivas que los entrevistados iban relatando (Leech, 2002; Leech, 2002b; Woliver, 2002; 2012).

Como señalan Rubin y Rubin (2012), en los estudios positivistas el diseño de investigación se construye antes de la recolección de datos y no se cambia durante el proceso. En contraste, en

---

<sup>3</sup> Si bien algunas/os investigadoras/es como Rubin y Rubin (2012) se refieren a las entrevistas de élite como aquellas realizadas a personas de un estatus socioeconómico alto; en este estudio, al igual que Leech (2002), se refieren a aquellas realizadas a personas que toman decisiones o tienen roles de liderazgo.

investigaciones naturalistas, como esta, el diseño es “continuo, flexible y adaptable”. En particular, cuando se utiliza la técnica de entrevistas en profundidad es muy común que se analicen los datos mientras se los obtiene, no solo al final. Así, la investigadora fue aprendiendo más del tema en cada entrevista lo que permitió probar ideas y conceptos que iban surgiendo, mejorar las preguntas, y construir el problema de investigación a partir de las respuestas que se iban obteniendo (Rubin y Rubin, 2012).

El estudio se realizó en la provincia de Tucumán porque la investigadora tenía acceso a los punteros de distintas localidades y agrupaciones de esa provincia. En ese sentido, para acceder a los entrevistados se dependió de contactos personales y una estrategia de “bola de nieve” (Aberbach y Rockman, 2002; Rivera, Kozyreva y Sarovskii, 2002; Rubin y Rubin, 2012). Por un lado, esto permitió que los punteros se sientan en confianza al ser entrevistados por una persona recomendada por alguien cercano. Por el otro, es importante destacar que al ser un estudio sin un muestreo probabilístico los hallazgos no se pueden generalizar a una población más grande (Rivera, Kozyreva y Sarovskii, 2002; Rubin y Rubin, 2012). De todas maneras, en la sección de análisis de datos se describe a los punteros entrevistados y se los compara con aquellos observados en otros estudios para lograr mayor precisión sobre el alcance de esta investigación. De esta manera, se busca allanar el camino para futuras investigaciones que puedan recolectar datos con una muestra sistemática y representativa de una población más grande.

Las entrevistas se realizaron en las casas de los punteros, en sedes partidarias, en espacios públicos, y en oficinas de los políticos. En todos los casos se aseguró que los entrevistados estén cómodos y tranquilos para responder las preguntas. Un problema que se encontró durante las entrevistas es que la mayoría de los punteros organizaban la entrevista con más

gente involucrada, esto es muy común que ocurra en las entrevistas de élite, a pesar de los mejores intentos para que no ocurra (Rubin y Rubin, 2012). Una de las ventajas que encontramos es que los punteros van complementando información en sus respuestas. No obstante, el vínculo que los punteros presentes en una misma entrevista tienen entre ellos puede llegar a influir en las respuestas. De todas maneras, los punteros que se entrevistaron a solas elaboraron respuestas muy similares y se pudo llegar a las mismas conclusiones que en las otras entrevistas. Quizás las respuestas a preguntas como: “¿te cambiarías de estructura ahora?” sean las que menos validez tengan en las “entrevistas multipartes” debido a que no sería lógico que una puntera revele que se cambiaría de estructura frente a sus compañeras de estructura. Si bien parecería una pregunta clave para este estudio, no lo es demasiado puesto que resultó más relevante y válida la información sobre actitudes del pasado que la información adquirida a partir de preguntas hipotéticas.

Por último, se realizó una conversación personal con Rodrigo Zarazaga<sup>4</sup> quien es experto en el tema ya que estudia hace varios años a los dirigentes de estructuras clientelares de la provincia de Buenos Aires. Por eso se consideró de gran valor poder contar con sus comentarios y su apoyo respecto a los hallazgos de esta investigación.

## **5. Análisis de Datos y Discusión**

En primer lugar, se demuestra cómo las transacciones entre puntero y político se sostienen por el vínculo. En segundo lugar, se retoma la pregunta de esta investigación y se describen los factores que intervienen en la permanencia de los punteros en una estructura. En tercer lugar, se analizan otros aspectos que se encontraron en las entrevistas respecto a la salida de

---

<sup>4</sup> Doctor en Ciencia Política por la Universidad de Berkeley, obtuvo su posdoctorado en la University of Notre Dame, es Director e Investigador Principal del Centro de Investigación y Acción Social (CIAS), e investigador adjunto del Conicet. Fue Profesor invitado en Georgetown University y es autor de numerosos artículos publicados en Latin American Politics, World Development, Desarrollo Económico, POSTdata y Stromata.

un puntero de una estructura y se esbozan hipótesis a partir de esto. Por último, se realiza una comparación con otros estudios que recolectaron datos de punteros para poder analizar mejor el alcance de esta investigación.

### **5.1 Las transacciones entre puntero y político se sostienen por el vínculo**

Uno de los hallazgos observados en las entrevistas es que los punteros y políticos reducen los costos de transacción a partir de sus vínculos. Al ser preguntados sobre cómo se insertaron en la estructura, la mayoría mencionó haber conocido al político desde antes “La verdad que siempre hemos tenido un buen trato. También es un vecino del barrio... Por esa misma razón lo sigo yo a él” (P15, Entrevista 6, 22 de marzo de 2017). “Hacíamos cosas sociales y cuando vinieron las elecciones, teníamos un amigo que ha llegado a ser intendente y él hizo de nuestro padrino.” (P32, Entrevista 12, 29 de marzo de 2017). O a través de un vínculo en común como cuenta P7 sobre cómo otro puntero ingresa a la estructura:

[...] cuando Legislador1 está en la campaña de legislador, él me viene a buscar. Señora yo quiero trabajar para el legislador. La conozco a usted, la veo muy trabajadora, muy buena persona. Tengo muy buena referencia de usted, entonces debe ser buena persona la persona para la que trabaja. Bueno le digo, yo lo voy a hacer entrar con Legislador1. (P7, Entrevista 3, 20 de marzo de 2017)

Los punteros expresaron valorar rasgos personales del político como ser “buen tipo”, “excelente persona”, “tranquilo”, “respetuoso”, “confiable” como indicios para entablar un vínculo fructífero. Así lo expresa P16 “[...] me gustó la forma de ser de él como persona. Es un señor mayor, nos dijo la verdad.” (Entrevista 7, 22 de marzo de 2017), “[...] me ha cerrado como él me ha recibido y la confianza que me ha transmitido (P17, Entrevista 8, 23 de marzo de 2017). Además, el vínculo interviene en la permanencia de un puntero en una estructura como menciona P27 al ser preguntado por una propuesta para cambiarse de estructura:

[...] Han venido a mi casa, me ofrecían mucho más económicamente. Acá no me ofrecieron nada. Y me dicen que lo piense y yo no quería [...] Porque ya me había

comprometido con ellos. Yo respondo a ellos. Yo a esa otra gente no la conocía, eran mandados por otras personas. (Entrevista 11, 23 de marzo de 2017)

Incluso, un vínculo negativo puede provocar la salida de una puntera de la estructura “Yo salí porque no me gustaba el manejo, la manera” (P5, Entrevista 2, 16 de marzo de 2017), al respecto P17 comenta que uno de los motivos por los que se cambió de estructura es que nunca había podido hablar con el líder político, había una comunicación mediante intermediarios “[...] había una dirigente que era una cabecilla. Siempre se pasaba por ella, siempre había un intermediario para hablar con él.” (Entrevista 8, 23 de marzo de 2017)

En estas citas se puede ver que el beneficio económico no es el único que una puntera puede tener en cuenta para tomar decisiones y que el vínculo resuelve incertidumbre. Por eso es importante detenerse en describir los distintos factores que intervienen y cómo se relacionan entre ellos.

## **5.2. Factores**

Volviendo a la pregunta principal de esta investigación, ¿cuáles son los factores que incentivan a los punteros a insertarse en una estructura clientelar? se describirán los factores instrumentales y sociales con sus matices, y cómo se relacionan.

### **5.2.1 Factores Instrumentales**

Como han demostrado muchas investigaciones con diversos objetivos y enfoques metodológicos, uno de los factores que incentivan a los punteros a trabajar en una estructura es el instrumental (Auyero, 2008; Camp, 2015; Novaes, 2018; Stokes et al., 2013; Zarazaga, 2014). El factor instrumental puede ser económico o político: mientras que el económico es una recompensa directa monetaria, el político es una recompensa en la carrera y/o estatus político del puntero. Uno de los políticos entrevistados, que se presentó por primera vez como candidato para un cargo electoral, al ser preguntado sobre qué valoran los punteros mencionó: “Yo creo que lo material no es menor. No sé si necesariamente en forma de plata. A veces

también es un lugar en la lista, a veces en recursos para que el mismo pueda proveer a sus clientes. Ellos tantean, ellos tantean a ver hasta dónde estás dispuesto a llegar.”

(CandidatoIntendente1, Entrevista 10, 23 de marzo de 2017)

Stokes et al. (2013) muestran que los punteros tienen como uno de los incentivos ganar una elección porque impacta en el acceso a mejores trabajos y recursos. Además, los autores resaltan que el compromiso de los políticos para con un partido no es solo ideológico o de identificación partidaria, los punteros tienen un incentivo utilitarista porque sacan recursos y construyen sus carreras alrededor del partido. En esta línea, Camp (2015) observa que esto genera un problema de acción colectiva que se intenta resolver a partir de recompensas individuales que los políticos les dan a los punteros. El autor detalla que las estructuras necesitan extraer esfuerzos de los punteros para aumentar las chances de ganar las elecciones, pero una puntera sabe que su esfuerzo individual marginal no impacta significativamente en el resultado electoral. Esto puede llevar a comportamientos oportunistas de los punteros sobre los esfuerzos de los otros punteros. Para intentar resolver esto, los líderes políticos ofrecen recompensas individuales como mejoras en la carrera política y recursos económicos.

No obstante, la credibilidad de las promesas de los beneficios instrumentales dependen de la reputación del político como se mencionó en la sección de juego repetido y como expresa el siguiente puntero entrevistado:

A ver, la gente siempre espera, y la gente trabaja por algo. Más las personas que no tienen nada que tienen la esperanza de decir “Voy a trabajar con este, y este si le va bien, nos va a ir bien a nosotros”. Pero sí conozco gente [políticos] que les ha ido bien y después chau, te los cruzas y ni te conozco. Pero después [los políticos] vuelven y te piden que les trabajes. Y la gente ya no confía porque “vos no me has dado nada”.  
(P17, Entrevista 8, 23 de Marzo de 2017)

Los intercambios instrumentales no solo se utilizan para resolver problemas de acción colectiva. Como se mencionó anteriormente, la competencia entre políticos por una puntera es moneda corriente en el clientelismo argentino (Camp, 2015; Freidenberg y Levitsky, 2007) y es el problema que se trata en esta investigación. Cuando una puntera con un grupo determinado de punteros amenaza con retirarse de la estructura que pertenece para irse a otra, la líder política intenta retener al puntero a través de recompensas económicas o políticas (Camp, 2015). Sin embargo, la amenaza de salida tiene sus limitaciones como se detallará más adelante.

El factor instrumental es muy importante como incentivo de los punteros para permanecer en una estructura; se refiere a qué intercambian como recurso que pueda mejorar su calidad de vida, sin embargo, no es el único factor que hay que estudiar para entender las interacciones entre puntero y político.

### **5.2.2 Factores Sociales**

Como las transacciones de los punteros y políticos se dan en un marco informal repetidas veces. Esto genera que los contratos se construyan y sostengan a través de factores sociales como vínculos de confianza:

Tenés de todo. Tenés afinidad, convicciones política, lealtad política y un montón de cosas que entran en esto. En mi caso entró en la balanza, la afinidad, la amistad [...] Conversaba conmigo como si fuera una más del grupo. Y ya me sentía parte del grupo. Vos te tenés que sentir bien dentro del grupo de trabajo. Si te sentís mal no podés hacer nada. (P8, Entrevista 3, 20 de marzo de 2017)

Como se ha mencionado anteriormente, para que el intercambio instrumental se lleve a cabo, los punteros y políticos deben resolver costos de transacción y lo hacen a partir de sus

vínculos. No obstante, los beneficios sociales no solo permiten el intercambio de bienes instrumentales, sino que también son beneficios en sí mismos:

[...] yo ya con el grupo me siento identificada. No es un mes, ni dos meses. El muchacho que te trajo P11, yo ya lo conozco del partido hace muchísimo tiempo, entonces a esta altura ya no pienso en estar cambiándome de amistades. (P13, Entrevista 5, 22 de marzo de 2017)

[...] ya hace 2 años y medio que estoy trabajando con Legislador1. Pero también, hay cosas que por ahí promete y no puede cumplir, se demora. Yo le digo que yo lo puedo aguantar, pero tengo gente detrás mío que no entiende y el que da la cara soy yo. Pero dentro de todo, he tenido, tengo y quiero creer que voy a seguir teniendo una confianza con la que yo puedo tomar un café con él, puedo hablar libremente con él en privado. Nos enojamos como todos, pero hay una confianza. Con el Legislador3 no la he sentido nunca. (P17, Entrevista 8, 23 de marzo de 2017)

Para explicar este argumento, es importante entender los mecanismos de cooperación en las estructuras clientelares. Para esto, se realizará una analogía entre las estructuras clientelares y el reclutamiento militar en el medioevo.

Como indica Machiavelli en *El Príncipe* (Blaydes y Chaney 2013), los reinos conocidos en la historia han sido gobernados de dos maneras: por un príncipe y sus sirvientes, o por un príncipe y barones. Tanto sirvientes como barones ayudan a gobernar, pero de distinta manera. Ejemplos de estos dos tipos de gobierno durante la Edad Media son el turco y el francés (p.16). En las estructuras clientelares, el príncipe sería el líder político de la estructura, mientras que los sirvientes y barones<sup>5</sup> serían los punteros.

<sup>5</sup> Si son sirvientes o barones depende del tipo de estructura.

Blaydes y Chaney (2013) explican por qué los reyes cristianos europeos se mantuvieron por más tiempo en el poder en comparación con los sultanes musulmanes. Mientras que las instituciones feudales sirvieron de base para el reclutamiento militar por parte de los monarcas europeos, los sultanes musulmanes invocaron a los mamelucos o el uso de los soldados esclavos importados de tierras no musulmanas.

Los monarcas europeos carecían de recursos financieros para externalizar sus necesidades militares a mercenarios extranjeros tras la caída del Imperio Romano. Es por esto que necesitaron cooperar con la nobleza terrateniente para la formación de una clase guerrera. Incapaces de financiar los gastos militares por su carencia de capacidad para introducir un sistema de recaudación de impuestos, los gobernantes europeos buscaron otros medios para reclutar militares: se instó a la nobleza a que contribuya con tropas en lugar de fondos (Blaydes y Chaney 2013) —se podría pensar a “las tropas” como los votantes sobre los que tenga influencia un puntero—. Esto llevó a que los abusos monárquicos se auto-limiten. Los Barones, que servían como vasallos al rey, podían demandar la satisfacción de sus quejas. Los soberanos convocaban a asambleas de vasallos para discutir, negociar y aprobar actividades militares dándoles influencia en la toma de decisiones de un gobierno (Blaydes y Chaney, 2013).

En este sentido, cuando aparecían abusos por parte del monarca, los barones lograban imponer formas de limitación. Por el contrario, los sultanes en el mundo Musulmán, heredaron burocracias con una posición económica superior. Esto les permitió importar el apoyo militar que necesitaban en lugar de desarrollar un sistema de cooperación —como el feudalismo—, en donde el rey deba negociar con los señores locales. La élite local en el mundo árabe no sirvió como fuente para reclutamiento militar, por lo tanto, no tenían la

posición para imponer restricciones al ejecutivo. De esta forma los mamelucos, como institución política y militar, habilitaban al gobernante a no tener en cuenta las demandas de las elites locales. Y esto llevó a una concentrada, pero frágil<sup>6</sup>, forma de poder en manos de los soberanos musulmanes (Blaydes y Chaney, 2013).

Los monarcas europeos, forzados por la debilidad económica de tener que negociar constantemente con las élites locales, han desarrollado organizaciones políticas flexibles que triunfaron frente a formas de gobierno más absolutistas. Esto contrasta fuertemente con la organización política y el reclutamiento militar en el mundo islámico durante el mismo período de tiempo. Los gobernantes islámicos anulaban élites locales mediante la creación de ejércitos altamente cualificados de extranjeros que no tenían vínculos con la nobleza existente. Así, el mundo musulmán vio un deterioro en la capacidad de negociación de la aristocracia mientras que el control de los medios de violencia pasó al dominio de una casta de esclavos militares (Blaydes y Chaney, 2013).

Lo expuesto anteriormente ayuda a entender que los punteros —al igual que la nobleza europea— pueden tener otros incentivos además de las retribuciones materiales. Este incentivo es ser considerado políticamente. Si bien la nobleza europea conseguía poder negociar retribuciones materiales a partir de la consideración política, influir en la toma de decisiones también es un incentivo en sí mismo ya que las personas, sobre todo las involucradas en política, tienen un interés en imponer su voluntad (D'Auria 1994). Así como el capitalista, en el campo económico, invierte capital para obtener más capital, de la misma manera, el puntero, en su arena, puede aplicar sus recursos de influencia para obtener más

<sup>6</sup> La lógica detrás es que el poder centralizado disminuye los costos de una revuelta no exitosa para los rivales del monarca (Blaydes y Chaney 2013).

influencia (D'Auria 1994). Esto mismo se observó con frecuencia en las respuestas de los punteros a preguntas sobre los incentivos para permanecer en una estructura:

Lo que tiene ella es que todo se puede discutir, se puede resolver. Y también ella te da la posibilidad de escucharte, de que te expreses. Lo mismo para todos los dirigentes. Te sentís útil y escuchado. Nosotros tratamos de apoyarnos de estar juntos y después abrir el abanico. (P26, Entrevista 9, 24 de marzo de 2017)

[...] ellos me hacen parte del equipo. La mínima cosita que ellos hacen, a mí me avisan. Y eso lo hace a uno sentirse bien. Como que uno ha servido y va a servir al grupo político. Les soy útil. Así que en ese sentido estoy bastante bien. (P17, Entrevista 8, 23 de marzo de 2017)

Al respecto el Legislador<sup>1</sup> señaló que tiene “[...] un estilo de conducción que no es de imponer, si no de discutir.” (Entrevista 13, 30 de marzo de 2017) y que eso fortalece el vínculo y hace que los punteros se sientan parte de la estructura. Además de “sentirse útil” los vínculos proveen seguridad y protección:

[...] uno se siente bien porque ve la parte de él, de ConcejalMunicipio<sup>1</sup>. La forma en que somos nosotros y que le somos muy útiles para él, para el barrio. Nos sentimos útiles y protegidas por él. (P14, Entrevista 5, 22 de marzo de 2017)

Respecto a esto, R. Zarazaga coincide en la existencia de los beneficios sociales en el mundo clientelar; y que va más allá de lo material:

Es que el político les dá un lugar de reconocimiento político [...] Los punteros derivan utilidad no solo del ingreso sino de un lugar político. Este argumento lo veo. No es un trabajo de: bueno si te pagan lo haces y si no te pagan no lo haces, sino que los tipos

quieren ocupar un lugar político y si creen que el político se lo va a dar, y se los dió, se quedan. [...] Por mi experiencia en las entrevistas con punteros, puedo decir que tienen un lugar en el barrio, en la comunidad, su lugar en el mundo también. Es la parte de vocación política, social. Que la mayoría vengan de trabajo social no es coincidencia. Ahí hay algo. Tienen una vocación a ocupar un espacio en la comunidad, entonces también van a donde les den ese lugar. Cuando yo hice entrevistas la mitad venía de armar un comedor y por eso se vincularon en la política.

(Conversación Personal, 23 de mayo, 2017)

En definitiva, el factor social es un beneficio que se obtiene a partir de los vínculos clientelares entre puntero y político, y entre punteros de una misma estructura que permiten generar retribuciones materiales, políticas y sociales. En particular, la retribución social está ligada a la pertenencia, la capacidad de influir en la toma de decisiones y el incremento de capital social. Ahora es necesario observar otros aspectos que intervienen en las motivaciones de los punteros.

### **5.3 Otros aspectos y posibles hipótesis**

Luego de la descripción de los factores instrumentales y sociales, se puede explorar la siguiente pregunta ¿de qué depende la salida de la estructura de un puntero? y plantear algunas hipótesis al respecto para explicar los cambios de estructura de los punteros.

El primer aspecto a explorar es la estabilidad de las relaciones entre punteros y políticos. Esta depende de la volatilidad y de la competencia electoral (Freidenberg y Levitsky, 2007). Para Stokes, Dunning, Nazareno y Brusco (2013) los punteros valoran tanto las rentas locales como la probabilidad de que su candidato gane las elecciones. Los autores desarrollan un modelo en el que los punteros realizan un *trade off* entre los beneficios de capturar rentas, y

el impacto perjudicial de esa captura de rentas sobre la probabilidad de victoria de su partido. El modelo incluye un juego pre-electoral en el que los punteros buscan construir redes y venderlas a los partidos por recursos (Stokes et al., 2013). El tiempo del juego es el siguiente:

1. El puntero organiza redes de seguidores, prometiendo a cada seguidor un beneficio si participa en su red.
2. Líderes de un partido observan el tamaño de la red de los punteros y decide q puntero contratar y luego distribuye recursos a ese puntero.
3. Elecciones. Si el partido gana las elecciones, el puntero sigue redistribuyendo recursos a sus votantes e intenta q ese partido siga en el poder (Stokes et al., 2013, p.78).

Estas etapas señalan interacciones entre punteros y partidos políticos, sin embargo no está clara la competencia entre políticos de un mismo partido que buscan atraer —y mantener— punteros en sus estructuras. Sobre esto se podría pensar que la lealtad entre partidos políticos y punteros sea muy volátil. Esto podría ser así porque los punteros deberían tratar de vender su capacidad de acceder a la gente al mejor postor; y los partidos que compran acceso a la gente deberían tratar de comprar al puntero más barato. Sin embargo esto no funciona así en la competencia entre partidos.

En Argentina, como señalan Zarazaga (2014) y Calvo y Murillo (2004), una vez que un partido estableció una red, y accede a recursos del estado, es muy posible que esas redes queden colonizadas y se restrinja el acceso de otros partidos a esas redes. Ahora bien, dentro de los partidos hay distintas facciones con políticos que compiten entre sí (Leiras 2007); esto lleva a que un puntero valore menos el factor ideológico para decidir cambiarse a otra estructura del mismo partido. En palabras de P11: “[...] Traición hubiese sido que yo me

cruce de bando y me haya ido a trabajar que se yo, con Fuerza Republicana. Eso es traición cruzar el charco, yo nunca he cruzado el charco.” (Entrevista 4, 22 de marzo de 2017). Lo mismo menciona P27: “Siempre he estado adentro del peronismo. He estado en una facción, después en otra, pero siempre en el mismo árbol. Capaz que he saltado de una rama a otra.” (Entrevista 11, 23 de marzo de 2017). En este sentido es relevante mencionar que el sistema electoral de Tucumán<sup>7</sup> permite apoyos múltiples a un candidato a través de acoples lo que genera una mayor competencia y volatilidad intrapartidaria. A partir de esto se puede pensar la siguiente hipótesis: a mayor competencia y volatilidad intrapartidaria, mayor es la probabilidad de que un puntero salga de una de estructura.

No obstante, la volatilidad tiene sus limitaciones porque cambiarse de estructura en cada elección genera confusión en los seguidores del puntero (Zarazaga, 2017) y se pierde confianza ante los líderes políticos. Sobre esto los punteros entrevistados mencionaron que la volatilidad existe y que es una posibilidad, pero que hay que tener cuidado porque si uno va y viene la confianza se diluye:

P25: Está todo bien. Si el día de mañana viene uno y me dice que otro le da contrato a toda su familia, yo le digo “Vaya, igual tenes la puerta abierta cuando quieras volver” y estoy segura que en menos de 1 año lo tengo de nuevo, pero ya no va a ser lo mismo.

P26: Ya no hay confianza.

P25: Lo mismo te va a decir Vicegobernador2. “P25, te has ido a probar con tal, te ha ido mal y has vuelto a mí, bueno no hay problema yo soy político, ganó las elecciones con votos, venga”, pero del pozo ese no me saca nadie. (Entrevista 11, 23 de marzo de 2017)

<sup>7</sup>Régimen Electoral de La Provincia. Ley N° 7.876.

Es importante remarcar que ante una derrota, el vínculo entre el puntero y el político se debilita. Muchos punteros que comentaron haberse cambiado de estructura mencionan que el motivo fue por la derrota:

[...] en una elección interna, el que gana conduce y el que pierde acompaña. A nosotros nos tocó primero ganar unas internas con Gobernador1. [...] Yo venía del movimiento de Vicegobernador1 y me quedo ahí, en el 2007 vamos a una interna fuerte con el Gobernador2, perdemos la elección y me encolumno con el Gobernador2 pero en la cola, no me voy del movimiento. Recién en el 2009 me voy con el Gobernador2. (P27, Entrevista 11, 23 de marzo de 2017)

Sobre esto, puede haber matices; P30 comenta que en su comuna se hace “militancia pura” y que “cuando pierde tu candidato, olvídate, 4 años te guardas. Se contienen los que ganan, los que pierden quedan ahí colgados.” (Entrevista 11, 23 de marzo de 2017).

El segundo aspecto relevante que se observó en las entrevistas es la inseguridad en las tareas laborales. Varios punteros que mencionaron cambiarse de estructura, señalan que lo hicieron por condiciones de inseguridad laboral. Por ejemplo, P7 se cambió de estructura luego de un episodio en donde el político puso en riesgo la seguridad de varios punteros:

[...] me tocó vivir una mala experiencia en el último tramo. Que fue cuando nos mandaron a Provincia2 a respaldar una elección de SenadorProvincial1. Mandaron los dirigentes como para hacer política por una mesa impugnada que no le daba a SenadorProvincial1 para entrar a ser Senador. ¿Entendés? Entonces nos mandan a un grupo. Ya había perdido la elección Legislador2. Por supuesto fuimos porque nos pagaban el trabajo, era una semana de trabajo un poco más de 10 días. Y teníamos que ir a captar votos. Mirá lo que te digo, de acá fuimos un grupo a hacer ganar la mesa impugnada que le faltaba a SenadorProvincial1 para salir senador. Ese era el trabajo nuestro. [...] Fuimos con una x cantidad de dinero, expusimos la vida tremendamente

[...] Nos persiguieron con autos, nos amenazaron, nos tuvieron que mandar guardaespaldas. Era toda una historia, pareciera una novela. Entonces yo les digo a las chicas que fue una experiencia, si bien te ayuda en la vida, fue una experiencia fea. Entonces nosotros nos quejamos con Legislador2, y Legislador2 nos abandonó. O sea, Legislador2 se hizo el que miró para otro lado. [...] Fue una traición, una falta de respeto, se nos lesionó una compañera porque no sabes el pueblo lo que era. No había un baño. Si bien nosotros no dormíamos ahí en ese pueblo, íbamos todas las mañanas 6 de la mañana salíamos desde donde estábamos hacia ese pueblo y volvíamos. Pero en ese ínterin hasta la noche vos tenés ganas de ir al baño. Y todo el mundo tenía letrinas, y se nos cayó una compañera dentro de un pozo y se nos lastimó. (P8, Entrevista 3, 20 de marzo de 2017)

A partir de este relato se puede esbozar la siguiente hipótesis: a mayor inseguridad laboral, mayor es la probabilidad de que un puntero salga de una estructura.

El último aspecto a analizar, es las diferencias en los vínculos de los círculos internos y externos en las estructuras. Como se mencionó en este estudio, Auyero (2008) señala que los punteros tienen un círculo interno y otro externo de seguidores. Esto mismo pasa en las estructuras; en las entrevistas se observó que tanto los punteros como los políticos diferencian un círculo interno o “mesa chica” y uno externo o “movilizadores”:

Generalmente no me han sido desleal los del grupo central. Capaz alguno que se haya cansado, que se haya apartado. Lo que pasa, es que el que se acerca a nosotros se acerca porque quiere estar, no porque nos quiere sacar plata. El que quiere plata se va a otro lado. Por ejemplo ExintendenteMunicipio2 siempre ha tenido el concepto de que todo el mundo tiene un precio. Él sabe conmigo que esa parte no va. Me han

ofrecido 1000 veces, los amigos de él todo. Pero para mí va más allá. (P4, Entrevista 2, 27 de marzo de 2017)

El Legislador<sup>1</sup> menciona que lo que a él le preocupa es “[...] la lealtad de los auxiliares de conducción [círculo interno]. No hemos tenido nadie que nos traicione en los 20 años en ese esquema.” (Entrevista 13, 30 de marzo de 2017). A partir de esto se puede esbozar la siguiente hipótesis: a mayor cercanía de un puntero al círculo interno de la estructura, menor es la la probabilidad de salida de la estructura. Esto tendría sentido, ya que el tiempo y la fortaleza de los vínculos en el círculo interno afectan de manera negativa a los costos de insertarse en una nueva estructura.

#### 5.4 Alcance y consideraciones finales

Si bien es un estudio sin muestreo probabilístico lo que dificulta la generalización de los resultados, se puede lograr una mayor validez de los hallazgos comparando la muestra con las de otras investigaciones. La siguiente tabla contiene una descripción de la muestra con algunos datos sociodemográficos y partidarios de los punteros que se pudo recolectar en las entrevistas:

**Tabla 2**

##### *Descripción de la muestra*

Variable	Descripción de la muestra
Género	De 32 punteros 22 (68,75%) son mujeres y 10 (31,25%) son hombres.
Educación	De 32 punteros, solo 1 <sup>8</sup> (3,12%) finalizó sus estudios universitarios .

<sup>8</sup> Se preguntó solo por estudios universitarios.

Partido	De 32 punteros 16 (50%) pertenecen a una estructura del Acuerdo del Bicentenario (alianza entre el PJ y el PRO), 10 (31,25%) pertenecen a una estructura del FPV y 6 (18,75%) a una estructura de la UCR.
Municipio	De 32 punteros 16 (50%) son de San Miguel de Tucumán, 5 (15,62%) de San Pedro de Colalao, 4 (12,5%) de La Banda del Río Salí, 3 (9,37%) de Aguilares, 3 (9,37%) de Alberdi y 1 (3,12%) de Los Ralos.

Auyero (2000) realiza una etnografía en una villa del Conurbano Bonaerense de 15.000 habitantes y entrevista a 5 punteros todos pertenecientes a estructuras peronistas. Este trabajo va más allá y entrevista a más cantidad de punteros (32), de 3 partidos distintos (PJ, UCR y Acuerdo del Bicentenario) y de 6 municipios distintos. Zarazaga (2014) entrevista a 120 punteros del Conurbano Bonaerense, la mayoría (112) pertenecientes a estructuras peronistas. En este sentido, es de gran relevancia contar con la conversación personal que se realizó con Zarazaga ya que su estudio logra una muestra más grande a partir de la técnica de bola de nieve (Zarazaga, 2014). En la conversación personal mencionó que en sus entrevistas logra observar el fenómeno que plantea este estudio:

Yo voy pasando entrevistas ahora mentalmente, incluso con algunos que tengo contacto incluso hoy... Para los tipos es importante que les den un lugar, estar, que los consideren. Y creo efectivamente que eso no es material, que hay algo más que lo material. Es posicional. Hay una centralidad del puntero en la red que el tipo no quiere perder. No solo porque esa centralidad le permite acceso a recursos, sino porque es un argumento político, de poder. El tipo deriva utilidad de poder, de la centralidad que ocupa en el espacio de poder. Si vos lo marginas mucho, por más que le pagues,

cuando lo empezas a correr del centro del poder, la compensación económica tiene que ser tal que no la paga nadie. (Conversación personal con Rodrigo Zarazaga, 23 de mayo 2017)

Ahora bien, tanto el muestreo de Zarazaga (2014) como el de este trabajo no son probabilísticos, por lo tanto es pertinente comparar este trabajo con el estudio de Camp (2017). El autor realiza la primer muestra probabilística de punteros que haya habido en algún país para demostrar hallazgos sobre los conflictos en la relación entre punteros y políticos:

**Tabla 2**

*Descripción de la muestra de Camp (2015, p.23)*

TABLE 5 *Summary Statistics for Survey Data*

Variable	N	Mean	S.D.	Min	Max
Mobilizing capacity	743	2.752	1.476	1	5
Career ambition	710	0.314	0.464	0	1
Career reward	758	0.427	0.495	0	1
Competitive	756	0.526	0.500	0	1
No exit	782	0.666	0.472	0	1
Core	642	0.245	0.177	0	0.5
Difficulty	735	3.17	1.217	1	5
Education	792	5.977	2.151	1	9
Gender (female = 1)	796	0.389	0.488	0	1
Income	695	5.150	2.391	1	10
Age (birth year)	783	1963.905	11.058	1925	1997
City council	800	0.375	0.484	0	1
PJ (party)	800	0.526	0.500	0	1
UCR (party)	800	0.1275	0.334	0	1
PRO (party)	800	0.0538	0.226	0	1
Renovador (party)	800	0.1475	0.355	0	1
BA (province)	800	0.3213	0.467	0	1
MI (province)	800	0.2425	0.429	0	1
CO (province)	800	0.2238	0.417	0	1
Survey (1)	800	0.2738	0.446	0	1
Survey (2)	800	0.2488	0.433	0	1
Survey (3)	800	0.2538	0.435	0	1

Como se observa en las variables partidarias, 52,6% de los punteros encuestados pertenecen al PJ, el 12,75% a la UCR 13%, el 14,75% al Frente Renovador, y el 0,5% al PRO. En la muestra del presente trabajo (Tabla 1) los números son algo similares: el 50% pertenece a una estructura del Acuerdo del Bicentenario —que fue una alianza entre el PJ disidente y el PRO—, 31,25% pertenecen a una estructura del FPV y el 18,75% a una estructura de la UCR.

La variable educación muestra que la mayoría de los punteros encuestados para el estudio de Camp (2015) no obtuvieron un título universitario. En este aspecto, la muestra de esta investigación coincide, solo 1 puntero mencionó haber obtenido un título universitario.

Si se observa la variable de género, el 38,9% son mujeres. En la muestra de este trabajo ese número es mayor: el 68,75% son mujeres. Podría ser que en la muestra estén sobrerrepresentadas las mujeres, y que los hallazgos sobre las motivaciones sean representativos solo de las punteras. Esto se podría constatar en un estudio sobre las motivaciones de los punteros con un muestreo probabilístico.

## **6. Conclusión**

A lo largo de este estudio exploratorio se buscó responder desde distintos enfoques y con el análisis de entrevistas en profundidad a las preguntas planteadas al inicio respecto al problema de negociación intrapartidaria (Camp, 2015). En particular se describieron los factores que incentivan a los punteros a insertarse en una estructura clientelar liderada por un político determinado y sus matices. El principal aporte de esta investigación es el descubrimiento de un factor social que la literatura no venía teniendo en cuenta y que es útil para los líderes políticos que deseen reducir la volatilidad en sus estructuras. Este factor genera un beneficio que se obtiene a partir de lazos de confianza entre los miembros de las estructuras que reducen incertidumbre o costos de transacción. Esto, además de permitir que

los intercambios materiales sucedan, genera beneficios intrínsecos: la capacidad de influir en la toma de decisiones, el sentido de pertenencia y el incremento de capital social.

Así mismo, se exploraron otros aspectos que intervienen en el vínculo entre políticos y punteros y se esbozaron hipótesis que podrían explicar la salida o permanencia de una puntera en una estructura. En primer lugar, se observó que una competencia intrapartidaria influye en la volatilidad de los punteros. Además, se señaló que la volatilidad tiene un límite ya que cambiarse de estructura de manera constante puede provocar una disminución de la credibilidad de los punteros ante sus seguidores y ante líderes políticos. En segundo lugar, se observó que las tareas inseguras que tienen que hacer algunos punteros los desmotivan a permanecer en la estructura. Y por último se planteó que a mayor cercanía de un puntero al círculo interno de la estructura, menor podría ser la probabilidad de salida de la estructura ya que los vínculos en el círculo interno de una estructura son más fuertes y sostenidos por más tiempo.

Sería interesante para la literatura sobre clientelismo poder constatar empíricamente estas hipótesis en futuras investigaciones que estudien en detalle estos aspectos con muestras representativas. En este sentido, otro aporte de este trabajo son las entrevistas con los 32 punteros y los 2 políticos que son presentadas en el anexo no solo para constatar las citas, sino que también para enriquecer futuras investigaciones o plantear otros problemas de investigación.

## 7. Bibliografía

Aberbach, J. D., y Rockman, B. A. (2002). Conducting and Coding Elite Interviews. *Ps: Political Science and Politics*, 35(4), 673-676.

Akerlof, G. A., y Shiller, R. J. (2010). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, N.J: Princeton University Press.

Auerbach, A. M. (2016). Clients and Communities: The Political Economy of Party Network Organization and Development in India's Urban Slums. *World Politics* 68(1), 111-148. Cambridge University Press. Recuperado de Project MUSE database.

Auyero, J. (1996). Me manda López: la doble vida del clientelismo político. *Ecuador Debate*, 37, 211-229.

Auyero, J. (2000). The Logic of Clientelism in Argentina: An Ethnographic Account. *Latin American Research Review*, 35(3), 55-81.

Auyero, J. (2001). *La política de los pobres: las prácticas clientelistas del peronismo*. Buenos Aires: Manantial.

Auyero, J. (2002). Clientelismo político en Argentina: doble vida y negación colectiva. *Perfiles Latinoamericanos*, 20, 33-52.

Auyero, J. (2008). Repensando el Tropa del Clientelismo Político. *Villa Libre: Cuaderno de Estudios Sociales Urbanos*, 3, 5-36.

Barzel, Y. (1982). Measurement Cost and the Organization of Markets. *The Journal of Law and Economics*, 25(1), 27-48.

Berry, J. (2002). Validity and Reliability Issues In Elite Interviewing. *Political Science and Politics*, 35(4), 679-682.

Besana, P. (2014). ¿Clientelismo o algo más? Relato sobre el rol de un puntero en la provisión de servicios básicos colectivos en un asentamiento de la Región Metropolitana de Buenos Aires, Argentina. *Política*, 52(1), 39-60.

Blaydes, L., y Chaney, E. (2013). The Feudal Revolution and Europe's Rise: Political Divergence of the Christian West and the Muslim World before 1500 CE. *American Political Science Review*, 107, 1, 16-34.

Brusco, V., Nazareno, M., y Stokes, S. (2004). Vote buying in Argentina. *Latin American Research Review*, 39 (2): 66–88.

Bueno de Mesquita, B., Smith, A., Siverson, R., y Morrow, J. (2005). *The logic of political survival*. Cambridge, Mass: MIT.

Bustikova, L., y Corduneanu-Huci, C. (2017). Patronage, Trust, and State Capacity: The Historical Trajectories of Clientelism. *World Politics*, 69(2), 277-326. doi:10.1017/S0043887116000265

Calvo, E., y Murillo, M. V. (2004). Who Delivers? Partisan Clients in the Argentine Electoral Market. *American Journal of Political Science*, 48, 4, 742-757.

Calvo, E., y Murillo, M. V. (2013). When Parties Meet Voters: Assessing Political Linkages Through Partisan Networks and Distributive Expectations in Argentina and Chile. *Comparative Political Studies*, 46, 7, 851-882.

Camp, E. (2017). Cultivating Effective Brokers: A Party Leader's Dilemma. *British Journal of Political Science*, 47, 3, 521-543.

Coleman, J. (2000). Social capital in the creation of human capital. En: P. Dasgupta y I. Serageldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: The World Bank.

Dixit, A., & Londregan, J. (1996). The Determinants of Success of Special Interests in Redistributive Politics. *The Journal of Politics*, 58, 4, 1132-1155.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150.

D'Auria, A. A. (1994). *El clientelismo, los punteros y el éxito: Brevisimo manual de política criolla*. Buenos Aires: Iniciales.

Freidenberg, F., & Levitsky, S. (2007). Organización Informal de los Partidos en América Latina. *Desarrollo Económico*, 46(184), 539-568.

Fudenberg, D., y Tirole, J. (2007). *Game theory*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Geddes, B. (1996). *Politician's dilemma: Building state capacity in Latin America*. Berkeley: University of California Press.

Gibbons, R. (1992). *Game theory for applied economists*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gonzalez-Ocantos, E., De Jonge, C., Meléndez, C., Osorio, J., & Nickerson, D. (2012). Vote Buying and Social Desirability Bias: Experimental Evidence from Nicaragua. *American Journal of Political Science*, 56(1), 202-217. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/23075152>

Helmke, G., y Levitsky, S. (2006). *Informal Institutions & Democracy: Lessons from Latin America*. Baltimore : Johns Hopkins University Press.

Hennart, J. (2008). Transaction Costs Perspectives on Inter-organizational Relations. En S. Cropper, M. Ebers, C. Huxham, y P. Smith Rin (Eds), *The Oxford Handbook of Inter-organizational Relations* (pp. 339-365). New York: Oxford University Press.

Hicken, A. (2011). Clientelism. *Annual Review of Political Science* 14:1, 289–310

Kenis, P., y Oerlemans, L. (2008). The Social Network Perspective: Understanding the Structure of Cooperation. En S. Cropper, M. Ebers, C. Huxham, y P. Smith Rin (Eds), *The Oxford Handbook of Inter-organizational Relations* (pp. 289-312). New York: Oxford University Press.

Kitschelt, H. (2000). Linkages between citizens and politicians in democratic polities. *Comparative Political Studies*, 33 (6–7): 845–79.

Kitschelt, H., y Wilkinson, S. (2007). Citizen–politician linkages: an introduction. In *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.

Knack, S. (2003). *Democracy, Governance, & Growth*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., y VishnY, R. (2000). Trust in large organizations. En: P. Dasgupta y I. Serageldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: The World Bank.

Larreguy, H., Marshall, J., & Querubin, P. (2016). Parties, brokers, and voter mobilization: How turnout buying depends upon the party's capacity to monitor brokers. *American Political Science Review*, 110, 1, 160-179.

Leiras, M. (2007). *Todos los caballos del rey: La integración de los partidos políticos y el gobierno democrático de la Argentina, 1995-2003*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

Leech, B. (2002). Asking Questions: Techniques for Semistructured Interviews. *Political Science and Politics*, 35(4) 665-668.

Leech, B. L. (2002b). Interview Methods in Political Science. *Ps: Political Science and Politics*, 35, (4), 663-664.

Levitsky, S., y Murillo, M. V. (Enero, 2009). Variation in Institutional Strength. *Annual Review of Political Science*, 12, 115-134.

Lipset, S., y Rokkan, S. (1967). *Party systems and voter alignments: cross-national perspectives*. New York: Free Press.

North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.

North, D. C. (1984). Transaction Costs, Institutions, and Economic History. *Zeitschrift Für Die Gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140(1), 7-17.

Novaes, L. M. (2018). Disloyal Brokers and Weak Parties. *American Journal of Political Science*, 62, 1, 84-98.

Powell, J. (1970). Peasant Society and Clientelist Politics. *The American Political Science Review*, 64(2), 411-425. doi:10.2307/1953841

Rivera, S., Kozyreva, P., y Sarovskii, E. (2002). Interviewing Political Elites: Lessons from Russia. *Political Science and Politics*, 35(4), 683-688.

Roniger, L. (2004). Political Clientelism, Democracy, and Market Economy. *Comparative Politics*, 36(3), 353-375. doi:10.2307/4150135

Rubin, H., y Rubin, I. (2016). *Qualitative interviewing: The art of hearing data*.

Scartascini, C. G., Spiller, P. T., Stein, E., y Tomassi, M. (2011). *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?*. Washington, D.C: Inter-American Development Bank.

Schmidt, S. W., Scott, J. C., Landé, C., y Guasti, L. (1977). *Friends, followers and factions: A reader in political clientelism*. Berkeley: University of California Press.

Scott, J. (1972). Patron-Client Politics and Political Change in Southeast Asia. *The American Political Science Review*, 66(1), 91-113.

Stokes S, C. (2005). Perverse accountability: a formal model of machine politics with evidence from Argentina. *American Political Science Review*, 99 (3): 315–25.

Stokes, S. (2013). Political Clientelism. *Oxford Handbooks Online*. Revisado 25 Nov. 2016, from

<http://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199604456.001.0001/oxfordhb-9780199604456-e-031>

Stokes, S. C., Dunning, T., Nazareno, M., y Brusco, V. (2013). *Brokers, voters, and clientelism: The puzzle of distributive politics*.

Taleb, N. N. (2012). *El cisne negro: El impacto de lo altamente improbable*. Buenos Aires: Paidós.

Thachil, T. (2014). Elite parties and poor voters: Theory and evidence from India. *American Political Science Review*, 108, 2, 454-477.

Wang, C. S., y Kurzman, C. 2007. Logistics: how to buy votes. Pp. 90–116 en *Elections for Sale: The Causes and Consequences of Vote Buying*, ed. F. C. Schaffer. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.

Weitz-Shapiro, R. (2012). What Wins Votes: Why Some Politicians Opt Out of Clientelism. *American Journal of Political Science*, 56(3), 568-583. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/23316007>

Woliver, L. (2002). Ethical Dilemmas in Personal Interviewing. *Political Science & Politics*, 35(4), 677-678.

Zapata Osorno, E. (2016). El clientelismo político como mecanismo de intermediación. El caso de Rionegro, 2000-2011. *Reflexión Política*, 18, 36, 178-193

Zarazaga, S. J. R. (2014). Brokers Beyond Clientelism: A New Perspective Through the Argentine Case. *Latin American Politics and Society*, 56, 3, 23.

Zarazaga, S. J. R. (2015). Los punteros como red de política social. *Revista POSTData*, 20, 1, 11-29.

Zarazaga, S. J. R. (2017). Punteros, el rostro del Estado frente a los pobres. En S. J. R. Zarazaga y L. Ronconi (Eds), *Conurbano infinito: Actores políticos y sociales, entre la presencia estatal y la legalidad* (pp. 19-65). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

## **8. Anexo**

### **8.1 Entrevistas en orden cronológico**

#### **Entrevista 1**

**16 de marzo de 2017 [P1, P2, P3]**

Entrevista de protocolo. No fue desgrabada ya que sirvió para probar preguntas, temas, y poder estructurar las próximas entrevistas.

#### **Entrevista 2**

**16 de marzo de 2017 y 27 de marzo de 2017 [P4, P5, P6]**

***AB: Contame sobre tu carrera política.***

P4: Yo he estado en la política desde chico, gremial primero y después en el peronismo. He sido presidente del Concejo deliberante acá 4 años, he sido candidato a intendente. Yo sabía que perdía pero tenía que ir porque se había bajado el que estaba. Ahora Represento a un grupo de compañeros que trabajamos y estamos siempre activos. Somos un grupo de gente.

***AB: ¿Cuántos son?***

P5: Debemos ser más de 300 personas.

P4: Eso es la estructura. Y en esa estructura yo soy el referente. Yo tengo una manera de conducción que a mí me gusta que es participativa, de opinión. Por ejemplo, anoche me tenía

que reunir con el legislador Legislador1 y me dice que vaya solo, y yo acostumbro a que vayan ellos también [su equipo] porque me gusta que participen. Legislador1 es alguien que militó desde joven, tiene mucha capacidad de conducción. Y yo siempre los llevo, me gusta que ellos estén, no me gusta el arreglo personal y después bajar lo que te conviene. No me gusta el filtro, me gusta que ellos aprendan, que se sientan parte. Yo vengo militando porque mi viejo era dirigente gremial en la empresa *Alpargatas*. Después yo soy dirigente ahí, y cuando dejo el gremio tenía una panadería y trabajaba en eso. Pero siempre me ha gustado la política. Entonces los vecinos, amigos me invitan a ser candidato a concejal. Y bueno he tenido la suerte de tener el apoyo de la gente, ganar y ser concejal 4 años. Esos 4 años he sido presidente del Concejo. También he estado de intendente interino.

P5: Y por ser honesto está como está.

P4: Estoy bien. Lo que pasa es que a veces la gente me dice “Vos podrías haber estado mejor”. Y la verdad es que yo me siento bien. No tendré riquezas, no tengo una situación económica ni siquiera tranquila, pero tengo la amistad, el reconocimiento, el respeto de la gente. Eso vale mucho para mí, vale más que cualquier cosa. Y la fortuna mía es mi familia que me apoya en todas.

P5: La cabeza del grupo es él y nosotros estamos por detrás. O sea, lo que P4 dice nosotros hacemos. Si P4 dice que te apoyemos a vos, nosotros te apoyamos a vos.

P4: Nosotros ahora acompañamos a CandidatoDiputadoNacional1 y estamos todos en ese proyecto.

***AB: [Hacia P5] ¿Hace cuánto trabajas en política?***

P5: Yo desde los 18 años. Aprendí la política con el Partido Justicialista. Yo estoy afiliada al partido desde los 18 años. Empecé a trabajar con viejas dirigentes de acá de Municipio2 que eran, en esa época, las mejores dirigentes. Y de ellas aprendí lo que sé de política.

***AB: Vos P6 ¿sos militante? ¿Estas afiliado?***

P6: Sí. Yo en realidad directamente en política, andar casa por casa y buscar gente he comenzado con P4 recién el año pasado. Pero tengo 10 años laburando en medios de comunicación, que es una forma indirecta de hacer política.

P4: Él era mobilero, andaba haciendo notas, siguiendo la política.

P6: He trabajado en radio y en televisión. En la radio ya tenía un lineamiento político que bajaban.

P4: El dueño de la radio arreglaba con tal persona y toda la información iba orientada...

P6: A difundir lo que hacían ellos, hablar bien de ellos.

P4: En ese momento no era del grupo nuestro.

***AB: Vos [P5] ¿siempre has trabajado con P4?***

P5: No. Yo tenía otro grupo, pero siempre en el peronismo.

***AB: Perfecto. Yo quiero saber dentro del peronismo ¿cómo deciden a quién apoyar? Lo discuten ideológicamente, económicamente...***

P4: Nuestro espacio se maneja diferente en ese sentido. Si hubiésemos priorizado la plata, estaríamos con el oficialismo —Gobernador2, Gobernador3, Vicegobernador2—. Si nosotros vamos nos reciben con los brazos abiertos. Nos manejamos por política más que por lo económico. Nuestra convicción es que CandidatoDiputadoNacional1 llegue al poder.

**AB: ¿Por qué?**

P4: Porque es el dirigente que nos representa, que va a trabajar por la gente, y todos nosotros.

P5: Por apoyarlo a CandidatoDiputadoNacional1, y no al oficialismo, mirá cómo vivo [precariamente]. Yo no recibo nada del municipio. Ellos no me hacen nada porque yo políticamente no apoyo a la intendenta. Estás excluido por estar en otro espacio.

P4: Mirá cómo se manejan ellos. Vos como ciudadano vas a hacer el trámite para hacer el documento al Registro Civil. Lo hice para mí hija. Entonces cuando llega el documento, vos lo tenés que ir a retirar ahí. Cuando llega el documento de mi hija, un muchacho amigo me dice “El documento está en la casa del senador Moreno” que es el marido de la intendenta. Me dice “No digas nada, pero ya está el documento de tu hija yo lo he visto, andá a retirarlo en la casa”. Me voy al Registro y digo “Cómo un documento de mi hija va a estar en la casa de una persona” y me responden “Es que lo manejan ellos, todo lo que viene lo entregan ellos”. Entonces cuando mi hija va a la casa esa a pedir el documento le dicen “No está acá el documento”. O sea que nunca iba a tener documento porque saben que esa persona no los vota. A veces va el puntero político a entregar el documento. Algo tan privado, lo repartían como recursos que dá un puntero.

P5: Yo salí de ese espacio. Yo salí porque no me gustaba el manejo, la manera... A mí me enseñaron todo lo malo que se tenía que hacer como fiscal. Todo lo que no se tenía que hacer. Yo preparada a los fiscales para hacer fraude. Sabía que se hacía y cómo había que hacerlo. Yo iba al sector que ellos tienen y preparaba, que se yo 500 personas que iban a ser fiscales. Las trampas que ellos hacían. Y siempre ganaban con trampa. Yo te digo porque yo inflaba las urnas. Yo compraba a los fiscales de la mesa, el presidente, si es que ya no era del grupo

porque hasta eso manejan. Ellos ponen los presidentes de mesa. Yo ya sabía quién iba a estar en esa mesa...

**AB: ¿Y vos de ahí por qué te has ido?**

P5: Porque cuando yo me empecé a dar cuenta de lo que estaba haciendo. Tomar un poquito más de conciencia. Mi único trabajo era ese. A mí no me explotaban de tener que ir a cada acto que había y eso...

**AB: ¿Qué te daban a cambio?**

P5: Y me pagaban. Tenía un subsidio. Alto. Pero yo había arreglado que hacía ese trabajo, pero no iba a los actos políticos ni nada. Los otros sí tenían que ir.

**AB: ¿Por qué vos no?**

P5: Porque yo hacía el trabajo sucio. Y he tenido bastantes enfrentamientos. Además sabían que si me iba del espacio, yo ya sabía todo lo que ellos hacían.

**AB: ¿Les has avisado cuando te has ido?**

P5: Si. Yo le he dicho "No vengo más. Quitame lo que vos quieras". Y me dijo "Bueno olvidate que vos existís en Municipio2". "No me interesa, pero yo quiero mi conciencia limpia".

**AB: ¿Cómo lo conoces a P4?**

P5: Yo lo conocía pero tenía otro concepto. Porque me lo daban erróneo. Y a medida que lo voy conociendo por medio de mi hijo, porque mi hijo creía mucho en él. Y me empecé a involucrar. Y a mí siempre me ha gustado la política. Me encanta. Me gustó cómo él era. Lo aprendí a conocer. Yo tenía otro concepto, malísimo y equivocado. Yo me dí cuenta a medida

que lo conocía. Entonces me involucro mucho más todavía. Y lo voy a seguir acompañando porque me gusta y sé la clase de persona que es. O sea es una persona limpia, honesta. No como los otros que si te dicen “Agachate y besame el zapato”, lo hay que hacer.

P4: La libertad, la dignidad de una persona no tiene precio. Nosotros queremos el poder porque de ahí se puede transformar la realidad de la gente. Pero queremos el poder para eso, no para que los dirigentes tengan más plata. El dirigente tiene que tener vocación de servicio, de ayudar.

[Empieza el partido de Atlético de Tucumán. P4 y P6 deben retirarse al asado que prepararon para ver el partido. La entrevista continúa con P5]

P5: P4 es una persona muy limpia, muy transparente; en el sentido para trabajar... A mí me deja muy tranquila porque yo venía de un espacio en el que yo conocía toda la suciedad. Era muy chica cuando he aprendido de política. He estado a poco de ser Congresal Constituyente de la nación por la Juventud [Peronista]. Ahí pasó que hicieron fraude. Yo gané, mi nombre aparecía acá, pero aparecía otro nombre allá. Todos se sorprendieron y no podían creer. Tenía 18 años.

***AB: ¿Te cambiarías a otro espacio si ves algo que no te gusta?***

P5: Si viese algo que a mí no me gusta o que vea que está mal, no cambiaría, directamente dejaría de trabajar en política. Directamente me abriría totalmente. Pero acá yo me siento muy cómoda, muy al lado de P4, yo manejaba todo, o sea la gente, atendía la sede, manejaba medicamentos, en campaña las 24 horas del día estaba ahí. Desaparezco de mi casa.

***AB: ¿Has estudiado algo?***

P5: No. Yo soy auxiliar de farmacia. Terminé el secundario. Hice cursos de chef, cocina, repostería. No necesitaba porque vivía muy bien económicamente, no sabía qué iba a pasar en el futuro. Como se dice, conocí el cielo y el infierno.

**AB: Me llama la atención esto de que te hayas ido aunque te pagaban bien.**

P5: Me he ido cuando he tomado conciencia. Como que yo estaba en una burbuja, y de repente se me ha pinchado la burbuja.

**AB: ¿Has sido la única en irte?**

P5: No me acuerdo la verdad. Yo era muy chica y muy audaz. Me gustaba mucho la política. Yo conocía a los políticos. He trabajado con muchos. Pero no me gusta el manoseo, lo sucio. Yo prefiero no tener nada e irme con la frente bien alta. Yo he llegado a llenar una urna con 100 votos, te he comprado una mesa completa. Yo ahora digo “No puedo haber sido tan asquerosa de hacer una cosa así”. Compraba a la gente que ponían en las mesas también. Compraba a los fiscales. Yo manejaba la mesa. Yo iba al baño llenaba los sobres que me iban firmando, volvía, le decía a la presidenta “Vos no tenés que dejar entrar a nadie hasta que yo acomode las cosas, y salga”. Si la presidente era neutral, por 2 mangos se vendía. Yo la compraba, y me decía “Bueno vos decime lo que tengo que hacer”. A mí me apasiona mucho esto, me gusta muchísimo, mucho, mucho. Y ahora no recibo un salario. Pero sé que estamos en la lucha.

**AB: ¿Cómo te monitoreaban?**

P5: Por planillas, por cuaderno. Tienen las planillas de cada mesa. Yo sé que vos y vos tienen que ir a votar en esa mesa. Yo sé qué cantidad de votos tengo que sacar en esa mesa. Con P4 no hay tanto control, en eso falla un poco. Él es muy abierto, que todos opinen, y a veces para

controlarse se dificulta. Él me lo reconoce. Él se apoya mucho en mí. Lo que pasa es que yo manejo mucho acá. Sé cómo convencer a las personas. Hace poco recuperé mucha gente que se había enojado con nuestro candidato. También manejar los dirigentes. Si P4 me dice “Tenemos 100 dirigentes”, yo los tengo que conocer a los 100 para saber qué es lo que están haciendo. Tengo mucha memoria visual, no me olvido de las cosas.

***AB: ¿Quiénes responden a vos?***

P5: El grupo completo de mujeres que tenemos en la Sede, me responden a mí. Son 150. Te cuento una anécdota. Fuimos a un acto para CandidatoDiputadoNacional1 resulta que nos faltaba \$500 para el colectivo. Yo me podría haber dicho “Qué me importan la gente” me subo en cualquier auto de ellos e ir. Pero no, hablo con Stella Maris Córdoba “Compañera ¿cómo está?” “¿Qué hace compañera”, sonrisita. “Necesito \$500 pesos para el colectivo.” “¿Y con quién vino usted?” “Con P4” “Bueno, pídale a él” “Ah, bueno. Yo le pido a él, pero vos en Municipio2 no vayas a pedir que te aplaudan ni que te hagan nada, porque no te lo van a hacer”. Y me mira y me dice “¿Vos crees que no?” “¿Vos crees que sí?” le digo. “Sí” me dice. “Bueno, ya vamos a ver en un acto si te aplauden o no”. No sé si ella se ha dado cuenta o qué ha pensado, pero a la gente la manejo yo. Y ella necesita la gente. Entonces un día viene a un acto, estaba Legislador6 también. Entonces aplaudíamos a Legislador6, sube ella y digo “Chicas, ya está”. Abría así los ojos Stella, y después me lo dijo.

***AB: ¿Cuántas son?***

P5: Y... 150. [Empieza a mostrarme proyectos que realizó con el grupo de mujeres]

***AB: ¿De dónde consiguen los recursos?***

P5: CandidatoDiputadoNacional1 nos baja. Nosotros lo distribuimos acá. Trato de no tirar el dinero. De saber a quién le doy, quién me va a responder con el voto. A veces damos mercadería, o planes sociales que duran el tiempo de campaña nada más. Si pierden, fuiste, si ganan seguís.

***AB: Claro, entonces van a querer que ganen.***

P5: Exactamente.

***AB: Bueno, es eso. Me quedaría charlando más tiempo, pero ¡ya son las diez de la noche!***

***[Risas] ¡Muchas gracias por todo!***

P5: Gracias, gracias por venir.

[Sigue la Entrevista el 27/3 con P4 y P5]

***AB: Sigamos con tu carrera política [Hacia P4]. ¿Cuándo armas tu equipo?***

P4: Yo cuando me abro del Gobernador2, ya tenía mi equipo. Yo había sido parte de la estructura de Intendente2 [Oficialismo. La misma de la que P5 se va]. Él era intendente y yo era presidente del Concejo. Intendente2 es el primer intendente que lo banca a Gobernador2 cuando Gobernador1 no le daba el Okay desde el Partido. Cuando Gobernador1 le da el okay a todos los intendentes para que vayan con Gobernador2, lo tenía a Intendente2 sentado a la derecha. Yo era muy amigo de Intendente2, éramos vecinos, salíamos a jugar al fútbol por el barrio. A mí me querían mandar de concejal por la juventud del barrio, era un barrio grande para Municipio2. Como yo estaba en la política gremial de *Alpargatas* peleando elecciones, no podía aceptar la candidatura a concejal. Entonces le digo a Intendente2 que vaya. Y él dudaba, pero aceptó y lo logramos meter en el Concejo Deliberante. De ahí se hace la carrera política él con la estructura del Tute Alderete que era el intendente. Pelea ahí un poco en el

concejo, discute y llega a ser presidente del Concejo. Y ahí hace su carrera política. Yo tengo una pelea con él porque cuando era concejal, él propone a mi viejo para que lo suceda como concejal. Yo no estaba de acuerdo. Mi viejo había sido dirigente muchos años en Alpargatas y es una persona bien reconocida. Si bien si podía, yo no quería que lo meta. Yo ya veía como se manejaba Intendente2... Y mi viejo es un tipo de palabra. No es que le vas a decir “Venga para acá, pongasé acá, haga tal cosa”. Yo le decía a Intendente2 “Vos vas a tener problemas...”. Pero él va, lo busca a mi viejo y lo pone de candidato. Pero después sale con que lo quería poner a su cuñado. Y yo le dije “Yo te he dicho que no lo metas en esto a mi viejo, que no lo hagas ilusionar, no lo entusiasmes...”. Entonces yo me enojo porque lo ha involucrado a mi viejo y le digo “Bueno andá vos con tu cuñado y yo me quedo con mi viejo” porque ya mi viejo lo había subido de candidato, no se quería bajar. “Yo voy a pelar” “Papá no tenemos plata...” “No importa que luchemos”. Entonces yo me enojo, no se lo digo, pero ya había una frialdad en la relación. Simplemente enfrió todo. Era una amistad tan grande que teníamos, que chau, ya no existís conmigo. “Hola ¿cómo andas? y nada más”. No nos hablábamos hasta que me manda a buscar por un amigo en común que trabajaba con Intendente2. Yo estoy en Catamarca, él se fue hasta Catamarca para convencerme. Él me dice que Intendente2 lo había mandado, que quería ser intendente y contar con él. Bueno estábamos comiendo empanadas, asado, y tomando una cerveza y le digo “Bueno la verdad que a mí este cambio me ha fallado, me ha desilusionado, pero bueno yo no tengo problema de que hablemos y veamos que se puede hacer, ayudar. Pero por qué te manda a vos ¿por qué no da la cara?” De todas maneras yo acepto trabajar con él. Yo voy de concejal y él de intendente. Ganamos y yo soy presidente del Concejo. Ahí armamos con Gobernador2 porque veíamos cómo se movía, venía por ahí el poder. Yo voy de candidato a intendente del oficialismo, pero nos compite otro del PJ Cacho Sueldo. Ahí nos dividimos. Yo le gano a

Cacho Sueldo, pero entra uno del radicalismo que nos gana a nosotros. Calladito, nos gana. Nosotros juntos sacábamos 8000 votos, y el otro nos ha ganado con 4800. Yo he sacado 4000 y tanto. Perdemos, yo me voy de Coordinador de la Comuna, Intendente<sup>2</sup> de Secretario del Interior por 1 año. Durante ese período, yo ví cómo la fortuna de Intendente<sup>2</sup> iba acrecentando. Y yo decía “Esto no es lo que nosotros planteamos con el peronismo”. Hasta que un día yo presento la renuncia y me fui. Antes hubo un acto al que vino Néstor Kirchner. Él me dijo que lleve a la gente al acto a la cancha de San Martín y después a comer choripanes fríos ahí en el bajo [barrio]. Y yo llevé a toda la gente a comer asado. Y él se enoja porque le desobedezco. Pero yo lo hago a propósito para que arme. Cuando estábamos en la oficina me dice “Yo te he dicho tal cosa, y vos has hecho otra” y yo le digo “Sabes lo que pasa, yo no voy a llevar a la gente a pasar frío” “¡Si la plata es mía!” “Ah, yo no sabía que tenías plata. ¿Desde cuándo? Yo te conozco a vos” “Sí que yo...” blah, blah. Le digo “Mirá yo con vos he sido leal siempre. Yo he dado un caramelo a alguien y lo he dado a nombre tuyo. Yo he hecho un trámite y siempre he dicho tu nombre. Yo he sido leal” “Sí, yo también” “Ah, eso ya no sé” le digo. “Porque hay cosas que no me constan que vos has sido muy leal conmigo.” Eso ha sido la discusión. Así que le presente la renuncia. Salí y me fui. Nunca hablamos. [...] Me dijo una vez que la gente que estaba con él estaba por plata. Yo antes tenía carisma, tenía amigos, ahora no los tengo. Reconocía que la gente que estaba con él estaba por la plata y el poder que tiene. Y me decía “yo veo que vos sos diferente”. Él me da para que maneje una caja y nunca le saqué un peso. Por eso es que él conmigo no tiene margen para decirme “has estado prendido en tal cosa. Nunca en la vida”.

***AB: Cuando tomas la decisión de irte ¿te vas con tu equipo?***

P4: No porque mi equipo eran ellos. Yo era el segundo en el mando de la estructura política de ellos. Intendente2 era el primero. Yo me voy solo. No le digo a nadie. Salvo unos amigos en común que tenemos, que me dicen “Nosotros estamos con vos.” Y bueno de ahí yo hago una reunión con unos amigos. Voy a la radio a explicar por qué yo me iba del espacio. Porque ellos han salido a inventar cosas de mí. Me han querido dejar mal a mí. Que yo había robado tal cosa... Entonces salgo a desmentir.

***AB: Vos querías seguir en política.***

P4: Obvio, toda la vida ha sido lo mío la política. Entonces yo quedo en la nada. Apenas me voy me habla Legislador4, fue intendente de Municipio2. Me dice que me daba una contención en la legislatura, que vaya con él. “Te agradezco Legislador4 porque yo la verdad que quedo sin nada. He tomado una decisión más personal, de convicciones, que de conveniencia económica.” Bueno entonces voy. En lo que estaba yendo para reunirme me dice “Me ha hablado la señora Intendente1 [Esposa de Intendente2], y ella me pidió por vos, que te dé una contención que no te deje.” O sea, yo renunciaba a ellos, y ella le pedía al legislador que me hable para que me dé a mí un vaso de agua, un plato de comida... Entonces le digo “¡No! Legislador4, te agradezco” ahí no más pegué la vuelta. “Si era tuyo, tú decisión, yo te la agradezco; pero si es pedido de ellos, no” “No que no seas tonto, que cómo vas a quedar sin nada. Sos una persona importante en la estructura, no te podes ir” “No Legislador4, yo de ellos no quiero nada. Si era tuyo, sí”. Me vuelvo a mi casa, y al otro día, me llama Dirigente1. Me dice que se había enterado que había salido de la estructura del Gobernador2. Nos encontramos en un bar, charlamos de cómo había sido la situación, cómo estaba yo... Y me dice “Bueno quédate tranquilo que vamos a hablar con Vicegobernador1 para que te dé una mano” “Te agradezco la verdad, porque primero que Vicegobernador1 me

representa como peronista, y me gustaría no dejar la política” No es que la iba a dejar, pero si me ayudaban mejor. Y ahí es que me dan una contención para que yo ayude a unos compañeros y ahí empecé a armar una estructura propia. Toda una vida de situaciones [risas].

P4: Yo ya venía viendo a CandidatoDiputadoNacional1 como una opción del peronismo. Yo he decidido armar con Vicegobernador1, perdemos, y él se une con el que gana, con la estructura del Gobernador2. Entonces CandidatoDiputadoNacional1 ya empieza a mandar mensajes para armar la oposición. Y un día me habla Dirigente1 con Legislador1 y me dice que lo reciba a CandidatoDiputadoNacional1 en Municipio2 que iba a ser el primer lugar al que salía a plantear la pelea a la estructura de Gobernador2. Pero no un acto político, más una reunión institucional. Como yo tengo una liga de fútbol, y una liga infantil del Sur.

**AB: ¿Siempre has tenido esa liga?**

P4: Y yo la he formado hace como 8 años. Cuando empiezo de nuevo digo “De alguna manera tengo que generar hechos políticos” porque tenía que marcar presencia. Entonces armo el equipo de veteranos del barrio y una escolita de fútbol.

**AB: ¿El equipo y la escuela siempre te han sido leales?**

P4: No, no uso para eso. Yo la uso para mi imagen. Para que la gente sepa que estoy trabajando para la comunidad.

**AB: Claro, pero a esa imagen la usas para ganar votos.**

P4: Bueno claro sí. He llegado a tener 100 chiquitos en la escolita. Bueno y cuando se da que CandidatoDiputadoNacional1 quiere armar el acto. Me llaman a mí para organizar. Lo podíamos a hacer en el centro de jubilados, que mi suegra es presidenta. O en la escolita de

fútbol, que tenemos una liga grande. Me dicen que en la escuelita era mejor. Armamos algo bien grande. Candidato Diputado Nacional 11 regaló pelotas, camisetas... Él era intendente de San Miguel de Tucumán. Y ahí empezamos una relación como la que tenemos hoy, que me llama siempre, estamos en contacto charlando. Me consideran un dirigente importante de la estructura de ellos. Nos cuesta sangre, pero ahí estamos.

***AB: Vos serías el referente de tu estructura. Más o menos ¿Cómo es la jerarquía?***

P4: Tenemos un grupo de 10/15 personas que armamos.

P5: Nosotros siempre tratamos de ser todos iguales. Pero siempre hay un armado de la estructura.

P4: Por ejemplo P5 es una de las dirigentes más importantes que tenemos. He tratado de buscar un grupo de gente de amigas, amigos, compañeras, compañeros que realmente entienda cuál era la lucha. Tenemos un grupo grande lindo de gente. Se ha ido armando, y las personas han ido ganando protagonismo dentro del grupo, apoderándose de la conducción del equipo.

***AB: ¿Cómo te controla tu candidato?***

P4: Él me respeta y yo lo respeto. Él me habla y me pregunta “P4 qué opinas de esto”. Y le digo si coincido o no coincido. Nosotros defendemos un movimiento. Ellos saben que es lo que yo mido como persona. Ellos valoran la lealtad, la amistad. Y saben que uno juega bien.

***AB: ¿Cómo monitoreas a tu gente?***

P4: De palabra. Para mí la palabra es muy importante. Nosotros hemos luchado en desigualdad de condiciones muchas veces. El que llega al grupo llega con distintas ambiciones. Algunos porque confían en vos, te aprecian. Como puede ser la familia, un

vecino, un amigo; otros porque tienen la esperanza de cambiar una realidad; otros porque tienen una situación extrema y quieren mejorar su situación; otros porque dicen “Este es amigo de Candidato Diputado Nacional 1, y capaz nos consigue una casa...” O sea hay muchos intereses. Que son respetados. Porque en realidad uno se mete en política para mejorar la realidad de las personas.

***AB: ¿Te han sido desleal?***

P4: Generalmente no me han sido desleal los del grupo central. Capaz alguno que se haya cansado, que se haya apartado. Lo que pasa, es que el que se acerca a nosotros se acerca porque quiere estar, no porque nos quiere sacar plata. El que quiere plata se va a otro lado. Por ejemplo Intendente 2 siempre ha tenido el concepto de que todo el mundo tiene un precio. Él sabe conmigo que esa parte no va. Me han ofrecido 1000 veces, los amigos de él todo. Pero para mí va más allá.

***AB: ¿Por qué sos leal a tu candidato?***

P4: Él hasta hoy ha demostrado que la lucha de él realmente es el bien común, la provincia. Recuperar el partido peronista. A mí me duele que digan que los peronistas ya no existen, que somos todos corruptos... El otro día me dicen “Perón ya está muerto”. Bueno sí...

***AB: Bueno, terminamos acá. ¡Muchas gracias!***

Todos: Gracias ¡que te sirva!

### **Entrevista 3**

**20 de marzo de 2017 [P7, P8, P9, P10]**

***AB: ¿Ustedes para que partido trabajan? ¿Están afiliadas?***

Todas: Afiliadas en el PJ.

P7: Hace 17 años que trabajo para Legislador1. Él me ha enseñado. Yo nunca había trabajado en política. Él es mi maestro.

***AB: ¿Cómo te has contactado con él?***

P7: Me contacté con él porque yo vengo a vivir a este barrio y como tengo un negocio, una clientela mía ya trabajaba con él y me dice si me quería sumar. En ese momento Legislador1 no era nada. Él nos enseñó porque fue un gran maestro de nosotros. Todo lo que sé me lo ha enseñado él.

***AB: ¿Vos habías ido a la universidad?***

P7: Terminé la secundaria e hice un terciario. Antes de meterme en política. Hasta que conocí a Legislador1 me faltaba algo. Me parecía que me faltaba algo en la vida.

***AB: ¿Hasta que conociste a Legislador1 o a la política?***

Hasta que conocí la política. La política a través de Legislador1. Sentía que me faltaba hacer algo. Siempre tuve esa sensación y hoy en lo que estoy trabajando es algo que lo hago con toda la pasión porque es un trabajo que me gusta.

***AB: ¿Cómo describirías tu trabajo, tus tareas?***

P7: Mirá nosotros andamos por todos lados. En todos los circuitos de la ciudad. Para ir conociendo gente ir haciendo una gestión. Gestionar. Hacemos sociales.

P9: Somos territoriales. Lo que se llama territoriales. Agarramos un territorio y vemos las necesidades de la gente. Y lo que tenemos lo volcamos a los circuitos. Suponete si salen unos

módulos, bueno nosotros localizamos la gente más necesitada en determinados barrios para los módulos. Pedimos el tráiler sanitario y lo llevamos para el barrio. Nosotras mismas nos hacemos cargo. Hacemos todo lo que es territorio y social.

P8: Social y política.

***AB: ¿Cuál sería la parte política?***

P8: Llevamos el nombre de Legislador1.

Todas: Sí. Siempre en nombre del Legislador1. Nosotras somos la gente que trabaja para Legislador1. Así nos reconocen.

P8: Yo trabajaba para otro político. Hace más o menos 12 años que trabajo con Legislador1. En mi vida había militado. Era afiliada porque mi abuelo era peronista. Pero mi abuelo tenía miedo por épocas de represión. Entonces nunca me quise meter en política. Cuando me cambio de barrio, había una reunión política y voy. Me meto en los problemas que había en ese momento en el barrio y todo lo demás, y comienzo a trabajar. Después el político con el que yo trabajaba pierde. Y ya me había conocido con las chicas en el mismo territorio.

***AB: ¿Estabas de acuerdo con cómo se manejaba el político con el que vos trabajabas?***

P8: Hasta determinado punto sí. Hasta que dejé de trabajar sí. No siempre estás de acuerdo con todas las cosas.

***AB: ¿No lo has dejado a él porque no te llevabas bien con él?***

P8: No, no. Él pierde las elecciones. De todas maneras ya habíamos trabajado. Porque se da que en algunas elecciones se unen los políticos distintos, como ha pasado en ese momento, y yo termino trabajando para Legislador1. Ahí me gusta porque las conozco a las chicas. Ya las

ubicaba porque caminábamos el mismo territorio, pero competíamos. Y ellas mismas me hacen ingresar con Legislador1.

***AB: ¿Y le avisas a tu político cuando te vas?***

P8: No, porque el político ya había perdido. Entonces yo me enfilé con las chicas. Que éramos del mismo partido. A parte yo ya me llevaba bien con ellas. Lo conocía a Legislador1 porque yo ya lo había tratado a Legislador1. Me parecía excelente. Entonces por esa afinidad que hubo, bueno yo me voy con las chicas. tenés que tener una afinidad. Porque si no te toca tener una afinidad. No va el trabajo.

***AB: ¿Y qué opinas de los dirigentes que lo hacen solo por recursos?***

P8: Es que hay. tenés de todo. tenés afinidad, convicciones política, lealtad política y un montón de cosas que entran en esto. En mi caso entró en la balanza, la afinidad, la amistad, que el político con el que estaba había perdido, el camino era más o menos el mismo, el partido político era el mismo. El anterior político no surgió más. Entonces yo dejé ese grupo de trabajo y me uní con ellas ya hace 12 años.

P8: Fue muy rápida la transición. Nos encontrábamos con Legislador1 en la legislatura, y Legislador1 conversaba conmigo como si fuera una más del grupo. Y ya me sentía parte del grupo. Vos te tenés que sentir bien dentro del grupo de trabajo. Si te sentís mal no podés hacer nada.

P9: Yo acá muero.

***AB: ¿Fuiste a la universidad? ¿Cómo te iniciaste en la política?***

P8: Me recibí a los 21 de fonoaudióloga. Y entro en la política a los 40 y tanto.

**AB: ¿Y cobrabas un sueldo con tu primer político?**

P8: Sí, sí.

**AB: [Hacia P9] ¿Cómo te iniciaste en la política?**

P9: Yo militaba desde los 20 años. Quizás por mis hermanos y después porque me gustó.

**AB: ¿Qué te gustó?**

P9: Trabajar en política. Trabajar en lo social. Para la gente. Antes trabajaba en el circuito 18 pasando la Av. Roca porque la gente con la que yo había ingresado a trabajar vivía ahí. Yo no estoy desde el comienzo con este grupo. Con este grupo estoy hace 9 años más o menos. Antes trabajaba para Dirigente2, pienso que lo conocen. Y me retiro de ahí por cosas que no me gustan. El trato con la gente.

**AB: ¿Qué no te gustaba? Necesito que sea más específica.**

P9: El trato que tiene con la gente. Él era legislador. Salgo del espacio, pero con el estuve casi 8 años trabajando.

**AB: ¿Y en ese espacio qué te enseñaron?**

P9: Lo social toda la vida lo hice. Me gustaba. A pesar que yo me fui con Dirigente2 haciendo lo social. A pesar que no estaba con nadie con ningún político, seguía consiguiendo cosas para los vecinos. Hasta que lo conocí a Legislador1. Él me hizo llamar a través de un vecino.

**AB: O sea que ya te conocía.**

Todas: Si, era re conocida.

P9: Era conocida por mi trabajo social.

**AB: ¿Me podrías contar más detallado qué era lo que no te gustaba de Dirigente2?**

P9: Yo trabajé 4 años con él en el Consejo Deliberante. A veces el tono mismo de él.

**AB: ¿Qué te provocaba su tono?**

P9: Es muy irrespetuoso. Patotero.

Todas: Patotero. Él y su entorno.

**AB: ¿Era una estructura muy grande?**

P9: Sí, siempre fue muy grande. Yo prefería alejarme.

**AB: Se mueve más por plata...**

P9: Él se mueve más por plata. Si.

Todas: Se maneja de otra forma.

**AB: ¿De qué forma?**

Todas: Patoterismo.

P7: No sabés las guerras que nosotros tenemos en las campañas.

**AB: O sea, vos eras parte del grupo de trabajo y lo mismo te trataban mal.**

P9: Yo era parte del grupo de trabajo de él. A todos por igual.

**AB: ¿Y por qué estabas con él?**



P9: Yo tenía un trabajo en el Concejo. Un sueldo. Sobre la cuestión económica, yo no tengo qué decir de él. Es un tipo que te respondía. Te decía te doy y te daba. Tenías tu sueldo todo, pero bueno no me sentía cómoda. Así que preferí irme.

**AB: ¿Te sentías insegura?**

P9: No sé si insegura. No me sentía cómoda para trabajar. No se puede trabajar en lo social así. Porque nosotros teníamos el trabajo a la mañana en el Consejo y tenías que trabajar en el barrio a la tarde. Y en el equipo, cuando vos no estás segura de tu propio compañero ¿me entendés? Te van pisando la cabeza. tenés que estar mirando. Acá no pasa.

**AB: ¿Y vos a quién respondías?**

P9: Estaba Dirigente2, estaba la hermana de Dirigente2. Nosotros trabajábamos con el grupo de la hermana de Dirigente2. Pero hasta ella se debía a él.

**AB: ¿Tenías gente abajo tuyo que te respondía a vos?**

P9: Si.

**AB: ¿Cuántas personas?**

P9: Yo abajo mío... De mí gente. Tenía 5 ponele contenidas ahí. tenés más personas a cargo, pero esos son los que más confías. Cuando yo salgo las personas se quedan conmigo. Ahora están acá. A ellos Dirigente2 los volvió a llamar. A tentar. Pero ellos me dicen: yo me debo a usted.

P7: Nosotras salimos con el combo. Yo también tenía 7/8 personas a mi cargo. Pero son muy afines. Entre los afines esos están mis hijos. Y ellos tienen sus grupos de afines. Y así. Vos siempre tenés gente muy afín, que serían los movilizadores. Son gente que van con vos.

P9: Es una cadena.

**AB: Cuando vos te vas de Dirigente2 ¿se lo decís?**

P9: No. Directamente me voy.

**AB: ¿Él te vuelve a buscar?**

P9: Sí.

**AB: Con plata...**

P9: Siempre con plata. Con bastante plata. Y con contratos de trabajo.

**AB: ¿Y cómo te lo propone?**

P9: Me dice si quería volver a trabajar con él, que me iba a contener la gente que tenía conmigo. Que no va a haber problema. Ellos te dan un contrato [promesa de trabajo] y vos tenés que decidir.

**AB: ¿Y vos que le has dicho?**

P9: No, porque me siento cómoda acá. Tranquila, para trabajar nadie me molesta. El trabajo lo hacemos tranquilas. Ahí no. Ahí hay mucha presión.

P7: Acá somos un equipo.

**AB: ¿Y él ha respetado tu decisión?**

P9: Sí, sí. Antes no. Cuando me fui no. Me perseguía. Amenazas por teléfono. No te imaginás casi me muero. Hasta que bueno ya se asentó todo.

**AB: ¿Y cómo te has sentido?**

P9: Te sentías re mal. Justo en esa época. Estuvo el *Promueva 1* en el barrio. Entonces yo andaba con las asistentes sociales. Los teléfonos llovían con las amenazas.

***AB: ¿Y qué conocía de vos? ¿Tu familia?***

P9: Todo. Es que el político conoce todo.

***AB: ¿Y cómo lo conoces a Legislador1?***

P9: [Risas] Mirá hice un corte en la Av. Independencia porque no teníamos agua en el barrio [risas]. Y de ahí me hizo hablar ese mismo día para que vaya a la Shell [estación de servicio donde hacían reuniones políticas] que quería hablar conmigo. Voy y así arreglamos con Legislador1. Y ahí las conozco a las chicas.

Todas: Ya la conocíamos.

P7: Claro ya la conocíamos, si nosotros conocemos a todos los dirigentes de Dirigente2 todo.

***AB: ¿Y tu gente se ha ido con vos? ¿Cómo les dijiste?***

P9: Yo les expliqué que yo me retiraba de la estructura de Dirigente2. Que si ellos querían seguir con él que sigan. Y no, ellos se vinieron. Yo desde el momento en que trabajé con Dirigente2 yo con los mismos movilizadores sigo acá.

***AB: Entonces tu gente confía en vos, en tu palabra.***

P9: Exactamente, saben que de cualquier forma yo les voy a buscar lo necesario para que estén bien.

***AB: ¿Y has estudiado algo?***

P9: No, secundaria y después me metí en política. Es lo que me gusta. Como te decía, aunque no estaba trabajando para nadie después de Dirigente2, le conseguía lo que podía a los vecinos.

P10: Este trabajo es una vocación.

Todas: Te tiene que gustar.

***AB: ¿Y qué piensan de los que lo hacen solo por plata?***

P9: Algunos lo hacen por eso.

***AB: ¿Y termina siendo eficiente?***

P9: Sinceramente te digo, no.

P7: El que trabaja por plata y no ama lo que hace, hace mal el trabajo.

P10: En política y en cualquier trabajo.

P7: Soy una convencida de eso, no haces las cosas como tiene que ser.

P9: La verdad que la política te tiene que gustar para andar bajo 40 grados de calor, en invierno, o golpeando puertas, hablando con la gente. No cualquiera. Te tiene que gustar.

***AB: [Hacia P10] ¿Cómo te iniciaste en la política?***

P10: Yo hace más o menos 15 años. Pero yo en mi casa, mi mamá era la que estaba con el Peronismo. La que siempre anduvo. Ella inició con su padre. Pero ellos siempre hicieron todo *ad honorem*. Jamás recibió nada.

***AB: ¿Y piensas que en esa época era todo así?***

P10: Sí, sí.

***AB: ¿Y ahora ya no?***

P10: Ahora no. Generalmente la mayoría tiene un rédito económico. No te digo en un 100%, pero en un 95%.

***AB: ¿Tu mamá te contaba que antes no era así?***

P10: No, no. Yo lo veía en mi casa. Yo no trabajaba, pero lo veía. Hasta que bueno, después de no sé cuántos, debe ser 15 o 20 años le dicen que si ella quería poner a alguien que trabaje, que reciba un sueldo.

***AB: ¿Y por qué crees que ahora le ofrecían plata si antes trabajaba ad honorem?***

P10: No sé. Pero se daba la oportunidad que podía recibir un empleo. Entonces ella me pone a mí y yo comienzo a trabajar con esta persona.

***AB: ¿Quién?***

P10: Vicegobernador<sup>3</sup>. Yo estaba en la legislatura.

***AB: ¿Cuántos años tenías?***

P10: Y tenía... 29, 30 años más o menos.

***AB: ¿Habías ido a la universidad?***

P10: Ya, ya... Me falta una materia todavía que nunca me recibí porque empecé a trabajar.

***AB: ¿De qué?***

P10: De Diseño de Interiores. Nada que ver [risas]

***AB: ¿Te gustaba?***

P10: Sí, sí, sí. Y bueno trabajé con él. Él después no sale electo. Pero él me logra ubicar con Vicegobernador1.

**AB: Ah y de ahí lo conocés a Legislador1...**

P10: Y después vienen las elecciones y él no se postulaba entonces me dice “Andá al barrio y buscá quién está trabajando con Vicegobernador1.” Entonces yo voy y le digo: mire ingeniero el que está trabajando con Vicegobernador1 es Legislador1. Ah me dice, buen chango. Ya lo conocía él. Y ahí hablé con Legislador1 yo, que todavía no era concejal era la primer elección. Y me dice bueno venite acá al espacio. Y me pregunta qué es lo que más te gusta hacer. Y le digo que a mí me gustaba el tema de las escuelas, fiscales y de ahí quedé específicamente en eso. Pero también para todo tipo de gestiones. A mí me dicen andá tráeme, o conseguime tal cosa y quizás si me mandan a conseguir que le pongan el agua a un barrio. Por ahí no le consigo para el barrio, pero de 10 manzanas le consigo para 8. Como sea yo lo hago. Yo ando por entero de acá para allá. A la Defensoría del Pueblo. Porque es más mi gestión.

**AB: ¿Vos tenés un circuito en particular?**

P10: Por todos los circuitos andamos nosotras. A ver, nosotras 4 trabajamos juntas.

**AB: ¿Acá trabajan ustedes 4 o hay más gente?**

Todas: ¡No! ¡Más!

P7: Hay muchos compañeros, pero las que estamos en la sede somos nosotras.

**AB: ¿Y ustedes manejan a los otros compañeros?**

P7: Y mirá la Dirigente3 es la referente.

***AB: ¿Y Dirigente1 qué maneja?***

P8: Ella tiene otro circuito.

P7: Nosotros ¿sabes cómo hacemos? Dirigente3 nos baja el trabajo, por supuesto por orden de Legislador1. Nosotras lo ejecutamos, lo hacemos.

P10: O viene alguien acá [Sede] con alguna necesidad y nosotros nos dirigimos a ella.

P8: Nosotros lo que hacemos es gestiones de todo tipo. ANSES, Regularización, obras públicas, etc.

***AB: Son el nexa con la gente.***

P9: Somos el nexa con la gente y con los compañeros también.

***AB: ¿Qué compañeros?***

P8: Todos los demás.

***AB: ¿Los que están debajo de ustedes?***

P7: Claro.

Todas: Todos somos compañeros. Nadie está arriba ni debajo de nadie.

P7: Escuchame, acá nosotras tenemos un solo jefe: Legislador1.

***AB: Se escuchan entre todos, pero hay responsables, hay una jerarquía...***

P8: Ahí está. Claro.

P9: Hay responsables.

P8: Por supuesto.

P7: Tenemos distintos barrios ¿no es cierto? Dentro de este circuito. Ponele el “18 A”.  
Tenemos distintos barrios, por ejemplo en el “Ejército Argentino” tenemos dirigentes, acá en el “24” tenemos dirigentes, en el “Samore” tenemos dirigentes.

P8: Tenemos referentes.

**AB: ¿Y esos dirigentes se venden más fácil? Porque ustedes son más de convicción.**

P7: Y tenés dirigentes con convicciones y sin convicciones. tenés de todo.

P8: tenés de todo.

**AB: ¿Y cuando alguien se les va ustedes le dicen algo?**

P7: No. Si se fue será porque se fue. Traicionó.

**AB: ¿Qué es para vos que haya traicionado?**

P7: Irse con otro.

**AB: ¿Por plata?**

P8: Si, generalmente si se van es por plata.

P7: No. A mí eso me revuelve el estómago.

**AB: ¿Por qué?**

P7: Porque escuchame, tuviste un jefe político que te ha dado todo durante mucho tiempo te dio todo. Has comido de la mano de él, fuiste amigo de él. ¿Y que se vaya con otro por plata? Si Legislador1 también le pagaba. Y este es un espacio donde nadie está queriéndose pisar la cabeza, nadie.

**AB: Por eso es que a vos [P9] te gusta mucho más acá.**

P9: Claro, por eso es lo que uno se siente cómoda acá. Trabajar tranquila.

**AB: Entonces, retomemos. Cuando vos [P10] te cambiás a Legislador1, quedó una buena relación con Vicegobernador3...**

P10: Sí, excelente. Incluso si yo lo llamo porque tengo alguna necesidad que yo sepa que él me puede ayudar, él me atiende.

**AB: Pero si compite Legislador1 contra él...**

P10: Es que él ya no está. Está pero nunca más fue a una elección.

**AB: ¿Y cuánta gente tenías vos abajo manejando?**

P10: Siempre hemos buscado el movilizador del barrio. La gente que vos conoces del barrio en donde estoy yo o en otro circuito.

**AB: ¿Algo más que me quieras contar de tu experiencia como dirigente?**

P10: A ver. Yo me voy del espacio [de Legislador1] después un tiempo, será 2 años más o menos así me voy. Pero no porque esté mal en el espacio, sino porque económicamente yo tenía otras necesidades ¿me entendés? Y acá yo no estaba contenida económicamente. Me voy trabajo en una obra social.

**AB: No te vas con otro político...**

P10: No, no, me voy a trabajar en otra cosa nada que ver. No me voy a trabajar con nadie yo, con ningún político. Me voy a buscar un rédito económico que acá no me lo daban.

**AB: ¿Y le avisas a Legislador1?**

P10: Claro. Porque me daban un contrato pero no era suficiente para la necesidad que yo tenía, entonces yo pido que me den la baja de eso.

P7: Sí ella se sienta con Legislador1.

P10: Yo le dije que no que yo... Y me dice que bueno que por ahora no me podía dar otra solución económica. Entonces le dije bueno yo me voy. Pero no me fui a trabajar con otro político. Me fui a una obra social que justo me ofrecieron. Pero cuando estaba ahí yo tenía la necesidad... A parte, trabajar encerrada no es lo mío. Pero ahí estando en la obra social, yo trabajaba en "COLMED", estaba la Dirigente13 que estaba en política, así que siempre estaba en contacto con la política. Y yo aprendí mucho de ella que ella también es política. Y estando ahí con la gente. Por eso yo te decía, en todo trabajo te tiene que gustar lo que vos haces, ya sea en política, en obra social. Yo siempre fui avanzando. Cuando yo llego a la obra social te escribía de a una tecla y aprendí, y avancé en un montón de cosas porque a mí me gustaba, porque yo quería aprender. Y en todos los ámbitos. A vos te tiene que gustar lo que haces.

***AB: Entonces ¿qué ha pasado? Vos querías volver...***

P10: Sí, y vuelvo y la busco a Dirigente3. Siempre tuve trato con ella. Y hubo un vínculo que hay buena conexión. Ella sabe que si me dice hacé esto, yo como sea le voy a conseguir, lo voy a gestionar. Como sea voy a tratar la forma y conseguir lo que me están pidiendo. Hasta en la misma obra social yo hacía política ¿me entendés? [risas]

***AB: ¿Cómo hacías política en la obra social? ¿Para quién?***

P10: Y porque ahí en la obra social también los cargos son electivos.

***AB: Claro, política dentro de la obra social.***

P10: Exactamente. También hay elecciones. A ver, vos estás con un afiliado y le decís por ejemplo: tiene este beneficio y tal cosa porque el Dirigente<sup>14</sup> que es el presidente del Colegio Médico, en esta gestión ha conseguido esto, tiene esto ¿entendés? Como que siempre he estado conectada con la parte política y social.

***AB: Pero ya querías algo...***

P10: No, ya quería volver a la calle. Y Dirigente<sup>3</sup> me dijo sí. He vuelto en las últimas elecciones. Pero ellas ya me conocían, conocían mi trabajo y el legislador también.

***AB: Y ahí Legislador<sup>1</sup> te dió un trabajo, un contrato...***

P10: Si, cuando él gana las elecciones, sí.

***AB: ¿Dejarían a su actual dirigente por otro dirigente?***

Todas: No

P10: De hecho, cuando yo decidí volver, volví a donde había estado porque me había sentido cómoda.

P8: Lo que pasa es que vos a lo largo del trabajo no solamente tenés comodidad, te vas... Nosotras ya nos conocemos tanto que nos vamos haciendo amigas, hermanas, cómplices. Por ahí sí hay diferencias, bueno somos humanas, tenemos una que otras diferencias. Tenemos nuestras cosas, pero ya van prevaleciendo otras cosas. No solamente el trabajo, vos ya vas pensando que tenés en el grupo a tus amigas, las que te contienen. Porque nosotras todas tenemos problemas entendés, por ejemplo a mí se me murió mi mamá hace un año y medio, y yo no tengo respaldar porque soy hija única. Y las que me ponían el hombro eran mis compañeras. Siempre

***AB: ¿Y cuando estabas con tu otro político, tenías ese respaldo?***

P8: No era malo el grupo, pero había... No te puedo hablar mal de que fueron malos. Pero entre ellos mismos había una hoguera de vanidades que no hay acá.

Todas: egos, competencias.

P8: Era una gran competencia y me tocó vivir una mala experiencia en el último tramo. Que fue cuando nos mandaron a Provincia2 a respaldar una elección de SenadorProvincial1. Mandaron los dirigentes como para hacer política por una mesa impugnada que no le daba a SenadorProvincial1 para entrar a ser Senador. ¿entendés? Entonces nos mandan a un grupo. Ya había perdido la elección Legislador2. Por supuesto fuimos porque nos pagaban el trabajo, era una semana de trabajo un poco más de 10 días. Y teníamos que ir a captar votos. Mirá lo que te digo, de acá fuimos un grupo a hacer ganar la mesa impugnada que le faltaba a SenadorProvincial1 para salir senador. Ese era el trabajo nuestro.

P8: Fuimos con una x cantidad de dinero, expusimos la vida tremendamente porque te estoy hablando de una elección de un pueblito donde nos pasó de todo.

***AB: ¿Cómo qué?***

P8: Nos persiguieron con autos, nos amenazaron, nos tuvieron que mandar guardaespaldas. Era toda una historia, pareciera una novela. Entonces yo les digo a las chicas que fue una experiencia si bien te ayuda en la vida, fue una experiencia fea. Yo fui por necesidad. Yo tenía mi mamá y mis hijos y fui por necesidad. Y cuando estábamos ahí, terminó todo, y el ganó las elecciones, y se paseó por todo el pueblo y qué se yo. De lo que nos prometieron nos dieron una cuarta parte, todo lo demás fue a parar al bolsillo de quien nos llevó.

***AB: ¿Quién era?***

P8: Un dirigente, un referente de él [Legislador2]. Entonces nosotros nos quejamos con Legislador2, y Legislador2 nos abandonó. O sea, Legislador2 se hizo el que miró para otro lado. O sea, entre ellos, los que estaban arriba de nosotros como vos decís, este se llevaron la plata que nos correspondía a nosotros que pusimos el cuero.

P7: ¡Que pusieron la vida!

P8: Que pusimos la vida en la elección. Fue una traición, una falta de respeto, se nos lesionó una compañera porque no sabes el pueblo lo que era. No había un baño. Si bien nosotros no dormíamos ahí en ese pueblo, íbamos todas las mañanas 6 de la mañana salíamos desde donde estábamos hacia ese pueblo y volvíamos. Pero en ese interin hasta la noche vos tenés ganas de ir al baño. Y todo el mundo tenía letrinas, y se nos cayó una compañera dentro de un pozo y se nos lastimó.

***AB: ¿Y cómo solucionaron?***

P8: Tenías que sacarla, lavarla, llevarla, a ver un hospital cercano.

***AB: Después de eso, encima que no te paguen...***

P8: ¡Encima la pasamos muy mal!

***AB: Y ahí...***

P8: No y ahí fue, ahí definitivamente fue.

***AB: ¿Ahí tus compañeros se fueron también?***

P8: Todos. Todos.

***AB: ¿Sabes con quién?***

P8: Con distintos, algunos compañeros vinieron a trabajar con nosotros, otros están trabajando para Intendente2. Nos fuimos repartiendo.

P9: A distintos espacios.

P8: No todos van al mismo espacio, a parte éramos de distintos lugares. Yo era de este sector, había otros compañeros de otro sector. Distintos.

***AB: ¿Cómo controlan los que están arriba de ustedes a ustedes, y a los que están debajo de ustedes? En el sentido de saber que están cumpliendo con su trabajo.***

P7: Ah, yo me les presento personalmente mi amor [risas]

Todas: Claro. Nada por teléfono.

P7: Nosotras le caemos.

P8: Nosotras somos territoriales. Caminamos

***AB: ¿Pero cómo se dan cuenta? Alguien les puede decir que está haciendo su trabajo y puede no estar haciéndolo.***

P7: Y mostrame. Mostrame.

***AB: ¿Qué cosa?***

P7: Mostrame la planilla.

***AB: ¿Qué planilla?***

P7: La planilla que vos haces de la gente que te va a votar. Y dame los números de teléfonos de cada persona...

P9: Y nosotras ahí nos damos cuenta si el compañero trabajó o no trabajó.

P8: De todas maneras nosotras nunca los dejamos solos. Si se organiza un bingo porque tenés un niño que necesita, supónete una silla de ruedas, nosotras vamos al bingo con los premios.

Todas: Vamos al bingo.

P10: Y nos quedamos y vemos.

P8: O sea no es que nosotras vamos les damos y volvemos.

P7: No, no, no.

P8: No tenés otra forma.

**AB: Vos [P8] has dicho “le caigo personalmente” y ¿qué haces?**

P7: Por ejemplo “Escuchame vos has armado un bingo para comprar la silla de ruedas, le has pedido a Legislador1 \$2000 para esto, el premio para aquello ¿Cuántos bingos vas a querer?” “Y dame 300. Y tanta plata”, y Legislador1 le ha dado tantos premios. Nosotros le caemos en ese bingo...

**AB: ¿Les avisan?**

Todas: No. Pero ellos ya saben.

P10: Es lo mismo que el día del niño, el chocolate quieren para 50, ellos ya saben que en algún momento de la tarde vamos a ir. Es una forma para que cumplan.

P7: Por eso es el respeto también. Con estas tengo que trabajar bien porque con esta no voy a joder. Y después paso la información.

P10: A parte la gente así también se siente contenida.

P9: Somos todos compañeros.

P7: Somos todos compañeros. Yo en tiempo de campaña armo.

***AB: ¿Qué armas?***

P7: Armo los circuitos. Tengo un dirigente en el 18 B, tengo dirigente en el 18, tengo dirigente en el A, cuántos movilizados vas a aportar, cuántos tenés. Yo voy controlando todo eso. Todos los movilizados de los otros dirigentes. Yo tengo mis propios movilizados también, ¿no?

P8: Todos los dirigentes tenemos una x cantidad de planillas con cantidad de gente. Pero en las elecciones vos no podés llevar la cantidad de gente a las escuelas. Entonces vos tenés tu gente que se encarga de ir a buscar a tu gente. Bueno, nosotras somos las que vamos a elegir en los lugares que tenemos, nuestros movilizados, de una cuadra, de la otra, del barrio. Vamos sacando nuestros movilizados que son los que van a llevar la gente.

***AB: ¿Y ustedes después de las elecciones controlan cómo?***

P7: Y eso se ve en la punta después.

P8: Nosotros tratamos de controlar lo más que podemos.

P10: Acá tenemos un centro de cómputos.

P7: Y se va cargando toda la planilla de cada escuela, de cada circuito.

P8: De todas maneras vos ya sabes porque en cada escuela ya tenés quien te dice cuántos van votando en cada mesa, todo.

P7: Por ejemplo a nosotros nos tocó una escuela con Alejandra. Y de ahí al último cuando van entregando las planillas los fiscales, ya te vas dando cuenta cómo han jugado los movilizados.

P9: Ahí vos ya sabes quién te ha jugado bien, y quién te ha jugado mal.

**AB:** *¿Y el que te ha jugado mal que haces?*

P7: Y no podes hacer nada.

P8: No lo busco más.

Todas: Ya no trabajas con esa persona.

P10: El daño ya te lo ha hecho.

P7: Ya no podes hacer nada.

P8: Ojo que también puede ser la gente.

Todas: La gente también traiciona.

P8: Pero eso lo tiene que ver el movilizador. Quién le cumple de la gente.

**AB:** *Ahora, ¿Cómo las controlan a ustedes?*

P7: A nosotras el único que nos controla es Legislador1.

**AB:** *¿Cómo?*

P9: Y Dirigente3 es nuestra referente.

P7: Acá en este caso particular nuestro, somos medio raras todas. Porque nosotras trabajamos en conjunto, no necesitamos que nos controle porque Dirigente3 está con nosotras. Entonces nosotras vamos a la inauguración de una obra y vamos todos. Nos conocen por eso. Legislador1 va también. ¿Cuál es el control de Legislador1? Entra así mira [lo imita]. Mirando, empieza a mirar una por una. Y ya sabe quién está.

***AB: ¿Entonces los más difíciles de controlar son los de más abajo?***

Todas: exactamente.

***AB: Porque ustedes ya son parte del mismo grupo político.***

P9: Claro, pero nosotras nunca nos cerramos. Pero muchos cuando se los invita a sumarse a trabajar, no llegan al ritmo de uno.

P7: A parte hay compañeros que son cómodos. Que nunca han aprendido a hacer la gestión porque quieren que nosotros se la hagamos. Pero hay otros compañeros que si han aprendido.

P8: Y eso que nosotros le abrimos la puerta “Venga, escuche, que le enseñamos.” Porque hay veces que tenemos tiempo como ahora porque estamos light, pero en campaña no tenemos tiempo para el otro compañero. tenés que aprender la gestión.

***AB: Ahora ya están en confianza, pero cuando ustedes han empezado ¿Legislador1 las controlaba más?***

P8: Legislador1 nos ha enseñado mucho. Bueno yo siempre he estado metida. Yo y mi hijo. Empecé yo sola, Luciano [el hijo] me levantaba a puteadas. Dejé de hacerte la Lilita Carrió, vení a cocinar, vení a planchar. Porque lógico, yo estaba en la calle y ni le cocinaba, ni le planchaba.

***AB: ¿Y el padre?***

P8: ¿Mi marido? Ahí sigue. Mi marido no me dice nada, no me controla, él sabe que yo puedo llegar a las 2 de la mañana, 3 de la mañana y todo bien.

P10: Es que ellos ya saben que tenemos horario de salida, pero no de llegada.

P7: Somos difíciles.

P8: Y ahora mi hijo está al lado de Legislador1 de secretario.

***AB: ¿Y a vos [P9] cómo te controlaba Dirigente2?***

P9: Por medio de la hermana.

***AB: ¿Como es acá? O ¿cuál era el sistema?***

P9: No... Eran más perseguidores. Acá trabajas tranquila. Es presión, presión a todos por igual. Si o si tenías que hacer el trabajo que te digan. Había que sacar y sacar de donde sea, como sea.

***AB: ¿y a vos [P7]?***

P7: No a mí el tiempo que he trabajado con Legislador2. Controlarme, te puedo decir que él tenía un secretario, mano derecha de él, venía al barrio a ver qué es lo que estabas haciendo. Control como el de Dirigente2 no.

P9: Pero Legislador1 no es así. No es perseguidor. Trabajas tranquila.

P7: Con nosotros nunca hubo un reclamo. Porque hacemos las cosas bien. Por supuesto si no le gusta algo nos lo va a decir. Pero no es un hombre como Dirigente2 que los levanta a puteadas, no. Legislador1 es re tranquilo, respetuoso.

***AB: Y cuando vos [P9] tenías que controlar a tus movilizadores antes [con Dirigente2] ¿Lo hacías de la misma manera?***

P9: Yo no era igual que él. Yo controlaba, trabajaba con ellos.

***AB: Y esa es la misma gente que traes para acá...***

P9: Claro, son los mismos movilizadores.

P7: A parte se los trata muy bien. Yo soy de esas personas que trato muy bien a la gente, para que me respondan bien. Es la forma de trabajar. Con el buen trato y la palabra.

P8: Tratamos de hacerle ver a la persona con la que trabajamos cuáles son los *pro* y los *contra*.

***AB: ¿De qué?***

P8: De lo que vamos a gestionar. Suponete, necesito un Módulo. Bueno le decimos: vamos a gestionar que se le haga el módulo. No estamos asegurándole que dentro de 10 días va a estar. Pero sí que lo vamos a gestionar porque tiene la necesidad. Lo hacemos, pero no le vamos a mentir que sí o sí, que en un 100% con seguridad, que dentro de 10 días van a caer los obreros. No.

P7: No, no, no.

P8: Esa parte no nos gusta, pero somos todas así.

***AB: A ustedes no les gusta mentir, pero ¿cómo tratan con la gente que si lo hace?***

P8: Nosotros tratamos de decirle a la gente que no mienta. Ahora, tenemos compañeros que van y la adornan de otra forma y ahí vienen los problemas.

***AB: Y cuando encuentran esos problemas ustedes dejan de confiar en ese compañero...***

P8: No, tratamos de que el compañero trate de no prometer lo que no se puede.

***AB: Pero no hablo de la gente, si no de cuando les prometen [votos] a ustedes.***

P10: Pero lo que pasa es que volvemos a lo de hace un rato, por ahí la gente te traiciona.

***AB: Pero ¿dejan de trabajar con esa persona?***

P10: Y en su mayoría sí porque ya lo conoces y te das cuenta cómo se ha movido. Le haces un seguimiento. El que no ha conseguido lo que ha prometido, solo se va.

Todas: Solo se va.

P8: Increíblemente, solo se va.

P10: Exactamente, solo se va.

P8: A parte siempre te enteras, porque vos tenés un grupo de gente que vos manejas. Entre ellos saben y te cuentan. No es fácil, ojo. Es muy difícil. Por eso cuando se dice “los punteros políticos viven de diez, la pasan bomba, no trabajan, se rascan...” Mentira.

***AB: Por supuesto que es mentira...***

***AB: ¿Y a vos [P10] cómo te controlaba Vicegobernador3?***

P10: Vicegobernador3, un trato de señor.

***AB: Como con Legislador1...***

P10: Exactamente.

***AB: Perfecto. Por lo que voy escuchando, ustedes distribuyen y gestionan los recursos ¿no lo hacen a través de una organización como una iglesia, club?***

Todas: No, no, no.

P9: Nosotras, golpeando puertas.

P8: Así, territorio.

**AB: ¿Y hay personas que lo hacen?**

Todas: Sí, sí.

**AB: ¿Y por qué ustedes no lo hacen?**

P7: Porque no.

**AB: ¿Por qué no?**

P8: No...

P7: Estamos acostumbradas a trabajar así.

P8: Nosotros siempre hemos trabajado con la gente.

P7: Vamos directamente puerta por puerta.

P10: Ya nos conocen, vos salís a la calle y te preguntan qué andan haciendo.

Todas: Ya nos conocen.

P8: Te cuentan la vida, te enteras de los problemas.

**AB: Van formando lazos...**

P8: Vas formando lazos. Nosotras con P9 tenemos en el barrio lazos de vecinos, pero son lazos muy íntimos, muy firmes. Porque vamos y el vecino re pobre, la señora enferma, pase tomemos mate, te cuentan. Por ahí sale un remedio, vos tratás, por ahí sale un turno para que la vea el médico. Pequeñas cosas que hacen que el vecino tenga ese lazo.

P7: Mirá, yo tengo un dirigente en el 17 A que como le digo a mi hijo, no quiero perderlo. Porque es muy bueno. Me manda cada mensaje y yo le contesto con toda la paciencia del mundo porque es la manera de contenerlos. Como yo le digo a mi hijo, aunque sea \$2000,

pero no te olvides de ese dirigente que tanto nos ha servido en las elecciones. Me ha servido un montón.

***AB: Y él ¿siempre ha estado con Legislador1?***

P7: No, no. Él se ha sumado al final de la campaña para legislador. Me respondió de diez. Yo no soy una persona que confía de lleno. Soy muy desconfiada.

P8: Sos cuidadosa.

P7: Soy cuidadosa. Me acuerdo que Legislador1 me tenía que dar una plata ese sábado a la noche. Y me dice: yo te doy la plata, hacé con Dirigente8 lo que a vos te parezca. Yo tenía que apostarle. Tenía que conocerlo a ese dirigente cómo me iba a jugar. Yo digo bue, le digo a P10 que sea lo que Dios quiera. Le vamos a dar. Pero él tenía otra forma de trabajar. Él quería que yo le dé toda la plata antes.

P10: Él quería todo junto de antes.

P7: Y yo le digo a P10: no le voy a dar todo junto a mí que me presente los 10 movilizadores el CandidatoDiputadoNacional1 a las 6 de la mañana en la base que nosotros teníamos. Y después que termine la elección, yo le voy a pagar. Es lo que hacemos nosotras todas.

***AB: Y así han hecho...***

P7 y P10: Sí.

P7: Porque era nuevo. Él me conocía a mí. Él me vino a buscar a mí.

***AB: Y él ¿por qué quería trabajar con vos?***

P7: Porque ya me conocía que yo trabajaba con Legislador1 y a él le parecía que Legislador1 era un buen tipo.

***AB: ¿Él con quién trabajaba antes?***

P7: Estaba con Dirigente7.

***AB: ¿Es bravo Dirigente7?***

P7: No, no, es tranquilo.

***AB: No como Dirigente2...***

Todas: Nadie es como Dirigente2. Nadie se compara.

P7: Hasta el momento lo hablo y le digo: Dirigente8 tenga paciencia. Bueno siempre vinculounos pesitos le tiramos. Lógico, el me pide para sus movilizadores. Le digo “Dirigente8 a ver quiero que usted me entienda que tenemos compañeros que no están bien.” Estamos muy tirantes. No están contenidos. Yo le agradezco de alma y siempre lo voy a buscar para que trabaje para Legislador1, pero entienda esta parte, no tenemos plata. No tenemos plata para esos compañeros que han trabajado. A usted siempre se le da. Y lo que pide para hacer algo, Legislador1 le da. Pero hay veces que están tirantes que te tiran una ametrallada por mensaje.

***AB: Pero confían en tu palabra...***

P7: Claro. Porque él se ha sentido cómodo. Y en el momento yo le he respondido. Él me ha respondido y yo también le he respondido. Porque Legislador1 me había dado el *okay* al decir “Hacé lo que vos quieras.”

***AB: Es un juego en el que te van respondiendo y vas ganando confianza, y cuando uno no te cumple, ya sabes...***

P8: Pero cuando vas creando un vínculo, esa persona ya es de tu confianza. Vos para la próxima elección ya lo vas reclutando. Y el que no está, bueno no está.

P7: No a mí me respondió de diez, porque el [dirigente] del 17 A lo traicionó. Jugó mal.

**AB: ¿A quién traicionó?**

P7: A Legislador1. No es que lo traicionó. No respondió a las expectativas. Y este dirigente me respondió de diez.

**AB: El que tenían antes en el 17 A no respondió...**

P7: No. Había dos. Y a mí este... Mirá, yo cómo conozco este dirigente que trabajaba para Dirigente7. Porque él cuidaba a la porteña. Estaba en la puerta de la porteña, el negocio grande al frente de mi casa. Y se cruzaba a mi casa, a veces compraba gaseosa. Y me veía a mí que andaba y andaba, y salía, y entraba. Él ya estaba trabajando en política con Dirigente7, entonces dijo esta señora debe estar trabajando en política por la forma en que anda. Que la veo salir a cada rato, venir tarde. Entonces me dice un día: ¿usted señora está trabajando en política? Sí le digo, yo trabajo para, en ese entonces, el Legislador1. Y me dice: ah sí es un concejal muy conocido. ¿Y cómo es el concejal? Espectacular, excelente, le digo. Es un político excelente. Y bueno nos ponemos a charlar. Va pasando el tiempo, cuando Legislador1 está en la campaña de legislador, él me viene a buscar. Señora yo quiero trabajar para el legislador. La conozco a usted, la veo muy trabajadora, muy buena persona. Tengo muy buena referencia de usted, entonces debe ser buena persona la persona para la que trabaja. Bueno le digo, yo lo voy a hacer entrar con Legislador1. Y lo he sentado con Legislador1.

**AB: ¿Y ahí cortaron lazos con el que tenían antes en el 17 A?**

P7: No, no. Legislador1 siguió apostando ahí.

P8: Siguió trabajando, pero no cumplió después.

**AB: *Y ahora ¿se quedan con este dirigente, y dejan de trabajar con el que no les cumplió?***

Todas: Eso es decisión de Legislador1. Lo que él diga.

**AB: *Muchas gracias a todas. Muy eficientes. Muy organizadas.***

Todas: [Risas] Seguro. No por favor, gracias a vos.

#### **Entrevista 4**

22 de marzo de 2017 [P11, P12]

**AB: *¿Quisiera saber hace cuánto trabajas de esto? ¿Militas?***

P11: Toda mi vida he militado. Siempre he militado en la Unión Cívica Radical.. Yo soy radical. Desde chica, por mi casa, y a los 18 he empezado a militar, militar. Y con Concejal1 estoy hace no sé, infinitos años.

**AB: *¿Siempre has estado con Concejal1?***

P11: Yo he empezado con Dirigente5 y ahí ya estaba Concejal1. Siempre con la misma línea.

**AB: *¿Qué hacías con él?***

P11: Hacía lo que hoy hago. No con la misma intensidad como en estas últimas gestiones. Pero siempre he hecho lo mismo. Yo hago el contacto. Yo siempre he tenido el perfil de las relaciones públicas. Entonces yo me manejo en eso porque soy buena en eso.

**AB: *Después de Dirigente5...***

P11: Dirigente5 estaba con Concejal1 y yo me quedé con Concejal1.

***AB: ¿Cómo fue ese cambio?***

P11: Bueno cuando Concejal1 llegó al Concejo, nos llamó y nos propuso que trabajemos con él.

***AB: ¿Qué pasó con Dirigente5?***

P11: Dirigente5 seguía con nosotros, él estaba de legislador, después diputado nacional. Es la misma línea, la diferencia es que no estábamos en Buenos Aires, estábamos en Tucumán.

***AB: ¿Lo llamarías una transición?***

P11: No, no lo llamaría una transición porque el esquema político siempre ha sido el mismo. Concejal1 con Dirigente5 siempre han trabajado en conjunto toda la vida. Entonces siempre hemos estado en la misma línea política.

***AB: No ha sido una traición entonces...***

P11: No por favor, nada que ver. Cuando ha armado su equipo, cuando vuelve a Tucumán después de ser diputado nacional, ya nos quedamos con Concejal1 nosotros. Traición hubiese sido que yo me cruce de bando y me haya ido a trabajar que se yo, con Fuerza Republicana. Eso es traición cruzar el charco, yo nunca he cruzado el charco.

***AB: Nunca se te ha cruzado por la cabeza dejarlo a Concejal1.***

P11: No.

***AB: ¿Te han hecho otras propuestas?***

P11: Sí.

***AB: ¿Por qué has decidido quedarte con Concejal1?***

P11: He tenido propuestas del ejecutivo actual para ser funcionaria, tuve propuestas y les dije que no. Lo que pasa es que trabajando en el esquema de Concejal1, yo lo conozco, y dentro del esquema yo sé que soy importante porque yo soy la cara de Concejal1 en la municipalidad. Todo el mundo sabe que si yo voy, después viene Concejal1. Me dijo “P11, es tu decisión”. Yo ya he sido funcionaria en la municipalidad, en la época del radicalismo, hace muchos años, cuando estaba Ruben Chebaia, y la verdad que no me interesa, es mucho compromiso. Es estar todo el tiempo sentada haciendo cosas, es una vorágine que en algún momento te chupa. Y acá yo estoy tranquila, yo hago lo que tengo que hacer, no me importa si yo tengo que trabajar todo el día, pero estoy a gusto tranquila y no estoy presionada digamos, porque Concejal1 no es un tipo que te presiona. Es un tipo que te dice necesito tal cosa y ya está. Tiene algo que me encanta: te repite una sola vez las cosas, si te dice dos veces es porque no están bien las cosas. Como yo lo conozco tanto como con P12 que nos miramos y ya sabemos. Entonces prefiero estar acá.

***AB: Además, a futuro...***

P11: Sí, siempre en política uno ve el futuro...

***AB: Por eso, sentís que en un cargo como funcionaria te pueden sacar en cualquier momento...***

P11: No es eso, no me molesta. Me gusta mi rol acá. A mí el sillón no me atrae.

***AB: Perfecto. Él [P12] es el que hace más el trabajo de territorio.***

P11: El maneja el territorio, pero trabajamos en conjunto. Él baja línea, lo que le ha dicho Concejal1, ta ta ta... Y hay cosas dentro del territorio que P12 no lo hace, lo hago yo, como

ser la gestión. Vienen y te dicen “Tenemos problema con la SAT” En todo Tucumán hay un gran problema con la SAT, es un dolor de cabeza terrible. Y lo llaman a P12 “Legislador6, se nos ha reventado la tapa...” Y me habla a mí, y yo levanto el teléfono “amigo querido tal cosa”. Soluciono las cosas que sabes que son puntuales. Pero el trabajo territorial, las reuniones y eso se encarga P12. Obviamente que si no va Concejal1, lo acompañamos [a P12]. En todo grupo político hay una mesa chica. Si no hay una mesa chica es como si no existiera. Esto es lo que sostiene la estructura. Y somos 3 o 4 que sostenemos la estructura en donde con Concejal1 se define, la forma que vamos a trabajar, en lo que tenemos que enfocarnos, descartar, ese tipo de cosas.

***AB: ¿Cómo te aseguras que los que están abajo tuyo te son leales a vos?***

P11: Monitorear o controlar... Vos te das cuenta. Cuando no aparecen, en los actos por ejemplo. Es olfato, vos te das cuenta cuando juegan a dos puntas, es facilísimo porque tienen actitudes, formas de contestar. A parte en política, te cuento, que no hay silencios. Siempre hay alguien que te cuenta. Entre ellos mismos se comen, te dicen “Vos sabes que yo me he enterado que aquél tal cosa” siempre te tiran un dato. Entonces P12 normalmente se encarga. El dirigente por sí es mentiroso, no exactamente mentiroso, es enredadera, trata de decirte lo que vos en el fondo quieres escuchar. Pero por eso nosotros con P12 estamos preparados para eso. Sabes cuándo es verdad y cuándo es mentira. A parte, cuando vos manejas mucho el territorio, creas mucho vínculo, y algunas veces el vínculo no te deja ver. Entonces yo estoy afuera, veo distinto, por eso no compro algunas cosas.

***AB: Ya sé que para vos Concejal1 es excepcional...***

P11: No, o sea tiene muchísimas fallas como cualquier ser humano. Para mí es buen tipo.

***AB: Okay, pero supónete que te enteras, y es verdad, que está metido con el narcotráfico.***

***¿Dudarías de salir de su equipo?***

P11: Primero lo encaro a él. Y si es verdad, obviamente que no lo acompañaría.

[Se interrumpe la entrevista, P11 tiene que ir a una reunión]

***AB: Me gustaría saber [hacia P12] si militas***

P12: Yo milito desde el '83 cuando ha ganado Alfonsín por primera vez, cuando era chico, me gustaba Alfonsín. Después con el tiempo me he enterado que mi abuelo había sido dirigente del circuito 8, que es ciudadela. Pero yo no sabía porque no te olvides que veníamos de una dictadura, mi papá no hablaba mucho. Después ya le llevábamos claveles rojos y blancos [colores de la UCR] a la tumba de mi abuelo. Después en la secundaria milité en el Centro de Estudiantes los 6 años, fui candidato a presidente y todo, perdí por pocos votos. Después en el año '87 me afilio cerca de mi casa había un comité, ahí voy yo a afiliarme y estaba Dirigente6 una histórica dirigente del radicalismo en el circuito 20 que era picante, y me dice “por qué no te venís a las reuniones de jóvenes” y ahí empiezo a militar en el '87 formalmente en el radicalismo con Dirigente6 y una banda de amigos. Yo iba y venía, después ya terminé la secundaria, me casé, tuve una hija y en el '95 había elecciones de diputado nacional y me llama Dirigente6 “Legislador6, mañana va a venir Intendente1, era intendente en su momento de Simoca y fue electo diputado nacional, a caminar” y bueno me voy ese día a la jornada de militancia, casa por casa. Y ahí lo conozco a Concejal1. Me dicen que él quería ser concejal, y bueno yo lo voy a ayudar. En ese momento él estaba en un grupo muy fuerte que es donde estaba Dirigente5, Ascarate que era funcionario nacional. Como en política siempre se arregla, me dicen lo vamos a ayudar a Concejal1 para concejal y Dirigente5 para legislador. Es más se saca dos concejales por cada lema y tres legisladores.

Salen 3 legisladores. Y yo me había quedado sin trabajo por andar en la campaña. A mí siempre me había gustado la política. Y ahí llego en el año '95 al grupo este, que eramos amigos porque uno ya es amigo después de 20 años. Y ya me quedé. Esta es la 4ta concejalía.

***AB: Nunca has cambiado de político.***

P12: No, me han llamado, pero nunca.

***AB: Y cuántas personas manejas?***

P12: 100. Y todos los días hay que estar.

***AB: ¿100 que tienen más gente abajo?***

P12: 100 que tienen gente abajo. No todos los dirigentes tienen una cantidad determinada. A ver, Dirigente12 del 18B, ella tiene 2 señoras. Dirigente11 del 9 A él maneja un equipo de fútbol de veteranos que son 30. Dirigente9 en el 19, es panadero y todos sus vecinos a los que les vende, le da el contacto en su panadería barrial, todo un personaje. Dirigente10 en el 14, es un tipo que labura él y el hijo, pero tienen muchas amistades en un determinado sector en donde nosotros [la mesa chica] no entramos mucho porque es muy bajo el nivel socio-económico. Entonces si no tenés un Dirigente10 ahí buen tipo, no entras. Cada uno tiene un perfil.

***AB: ¿Y cómo los monitoreas?***

P12: Uno con el tiempo los conoce y sabe para dónde van a caminar. Ayer me ha llamado uno del 18 A, nos ha jugado a doble punta en una elección, y hoy te llama para pedirte favores. Nosotros si nos has jugado bien, te respondemos, si no, no. Nosotros permanentemente estamos viendo y haciendo actividades. Vos los llamas y por ejemplo ayer

hemos tenido una reunión con gente que hoy al final del día tiene que haber realizado lo que le hemos pedido. Han venido 12 personas a la reunión, nosotros calculamos que 8 lo van a hacer. Uno ya me ha mandado [un mensaje] diciendo que no llegaba, que no había encontrado lo que necesitábamos. Está bien por lo menos ha salido a buscarlo. Ahora si vos, yo te llamo la primera vez y me decis no sé, después te llamo y no apareces. La próxima te llamo “Escuchame Ana, el concejal tiene que hablar con vos”. Entonces cuando vos llegas, el concejal ya sabe que te hemos llamado, que vos has hecho tal cosa. Entonces el concejal, porque es buen tipo, te va a decir ¿militas para nosotros sí o no?

***AB: ¿Y te avisan cuando se van?***

P12: No, vos lo vas descubriendo.

***AB: Cómo te aseguras que los que no se van, los que son tuyos...***

P12: No, no, el “tuyo” no funciona, funciona cuando es un equipo de trabajo en donde la cabeza es Concejal1. Todos responden a Concejal1. Pasa que por ahí él no tiene tiempo y las cosas que podemos solucionar nosotros, lo hacemos y somos los intermediarios.

***AB: ¿Tus dirigentes están afiliados al partido?***

P12: No necesariamente. Tenemos gente que piensa diferente. Porque hay algunos que están afiliados al peronismo, otros al radicalismo la mayoría. Porque, como te dijo P11, nosotros estamos dentro del Acuerdo del Bicentenario, siguiendo esa política.

***AB: ¿Y tratan de captar gente de otros dirigentes?***

P12: De otros dirigentes... [Piensa] No mira, que esté con otros no, que haya dejado sí porque es más factible.

***AB: ¿Cómo se enteran quién ha dejado?***

P12: Y porque todo esto es un mundillo vos sabes quién ha dejado en tal circuito. O “No lo traigás a tal porque juega a dos puntas”.

***AB: Entonces no han sacado gente a otros dirigentes...***

P12: No porque no funciona eso para nosotros. En la mayoría de los casos, son los dirigentes los que se nos acercan y nos dicen que quieren empezar a militar con nosotros. Sí hay algunos casos en los que los buscamos, pero que han dejado a otro. Porque cuando se arregla te piden “qué hay” y acá en el concejo no hay un gran presupuesto, no hay grandes sueldos. Entonces vos le decís “Empecemos a militar, veamos que puede ofrecer cada uno y cuando sale algo te lo ofrecemos” Pero ellos tienen que devolver con militancia, compromiso, responsabilidad. Por ahí hay días, ayer por ejemplo he llamado a 30/40 para el acto de hoy al mediodía. Ya no hace falta ni que lleve una lista, yo en la cabeza ya los tengo.

***AB: ¿Ustedes trabajan con todos los circuitos?***

P12: No tenemos en todos los circuitos. Del 1 al 8 es difícil porque es el centro y microcentro.

***AB: En esas zonas las necesidades son diferentes y tienen otros costos...***

P12: ¡Sí! Es más difícil, pero bueno nosotros intentamos.

***AB: ¿Cómo era la militancia antes?***

P12: El cambio empieza con el militante rentado que lo impone el Gobernador<sup>2</sup>. Cuando yo he empezado a militar, el partido no te daba nada, te daba el afiche no más. Vos tenías que

ver de dónde sacabas el engrudo y salíamos a pegar los afiches. Hoy en día primero te dicen mínimo el gasoil, la comida etc. Se cambia de la militancia a pulmón a la militancia rentada.

***AB: ¿Trabajan con alguna iglesia?***

P12: Hemos hechos una gruta. Había un terreno todo monte. Hemos empezado ahí con los vecinos a hacerla, emparejando, hemos puesto luz... Ahí todos los 19 [San Expedito] hacemos algo.

***AB: Para conseguir votos***

P12: Claro, no vas a hacer una gruta para que no te den bola. Hemos empezado a trabajar con los vecinos y lo hemos ido emparejando, hemos hecho gruta, hemos puesto luz.

***AB: ¿Y con alguna iglesia en particular?***

P12: Nunca se dio.

***AB: ¿Y con algún club?***

P12: Los changos del barrio avenida. Hay un club de veteranos que maneja un dirigente que ya hace muchos años que jugaba a la pelota. Vos cuando jugas a la pelota te haces amigos, es un vínculo digamos. Y ahora yo me estoy metiendo en uno que se llama el gráfico cerca de mi casa, también de veteranos. Pasa que todo es caro ahí. Esas son las únicas organizaciones.

## **Entrevista 5**

22 de marzo de 2017 [P13 y P14]

***AB: ¿Hace cuánto sos dirigente? ¿Sos militante de algún partido?***

P13: Mirá comencé por la Unión Cívica Radical. Trabajaba adentro del partido, de las oficinas en el '87. Todo comenzó con la visita del expresidente Raúl Alfonsín que fue en la vuelta de la democracia en el '83. Y ahí comenzó todo.

***AB: ¿Estás afiliada al partido?***

P13: Sí, afiliada al partido radical.

***AB: ¿Y con qué dirigente has empezado a trabajar?***

P13: Comencé a trabajar con SenadorNacional1.

***AB: ¿Qué hacías para él?***

P13: Estaba en las oficinas. Hice trabajo en las oficinas del partido y después me dediqué a los barrios. Primero en las oficinas. Por ejemplo, en las oficinas atendía a la gente para las pensiones, porque eso era lo que manejaba el radicalismo en ese entonces. A nivel nacional hacía pensiones, jubilaciones, había cursos, capacitaciones. Atendía al público, afiliados y no afiliados al radicalismo. Era un partido abierto. Después, murió el dirigente de SenadorNacional1, que fue senador y era presidente del partido [en Tucumán]. Y ahí ingresé con el ingeniero Dirigente5, que fue diputado nacional. Y ahora estoy con Concejal1.

***AB: ¿Cómo fuiste cambiando entre estos dirigentes?***

P13: Ah, también estuve con el Concejal2, que ha fallecido hace unos meses. Lo he lamentado profundamente porque fue una excelente persona. Y fue concejal él.

***AB: ¿Con él estuvo antes o después de estar con Concejal1?***

P13: Luego, porque Concejal1 después ha pasado cuando ha ganado De la Rúa, estuvieron en el ANSES. Entonces en ese ínterin, yo estuve con el Ccncejal2.

***AB: ¿Quién te presenta a Dirigente5?***

P13: Cuando yo estaba en el partido, conocía a todos los dirigentes. O sea, CandidatoIntendente2 que están ahora. A todos, pero el que me está dando una mano ahora, y mucho, es el Concejal1. Él es el que me está dando para ayudar en el barrio todo eso.

***AB: ¿Y usted cuánta gente maneja?***

P13: Y nosotras entre las dos [junto a P14]. Le ha impactado una reunión que hicimos para el día de la madre en el barrio. Hicimos una reunión linda nosotros. [También] hacemos fumigaciones, las lámparas que me piden.

***AB: Ustedes van tocando el timbre a la gente y van preguntando...***

P13: No, vienen y te ven. Vas caminando y...

P13 y P14: Ya nos conocen.

P13: Ya nos ubican y te piden las cosas.

***AB: Durante las elecciones ustedes les piden que voten a quien le ha ayudado...***

P13: Claro, ya la gente, las amistades nuestras, porque ya te haces amigo. Te tienen confianza la gente. Porque en una reunión [la gente] no van a ir porque sí. O sea que vos te tenés que portar bien. No que digan “Mirá me ha invitado Juanita” y que digan “¡Ah, no! Juanita se dedica a la droga, los hijos se portan mal.” [La gente] No va a ir a la reunión de la Juanita. tenés que ser una persona que nadie te señale con el dedo en el barrio.

***AB: Tener una cierta reputación...***

P13: Claro. Que nadie te saque nada.

***AB: ¿Y vos manejas gente?***

P13: Y sí, bueno con ella [P14] colaboramos.

P14: Trabajamos bien.

***AB: ¿Y hay alguien más?***

P14: En este circuito [18], estamos las 2 que somos las más fuertes de Concejal1. Nos mantenemos desde que nos hemos conocido. Yo hace 6 años que estoy.

***AB: ¿Vos [hacia P14] estas afiliada?***

P14: Yo estuve afiliada hace mucho tiempo, cuando era joven, en el partido peronista. Pero, pasaron los años...

***AB: ¿Con qué dirigente estabas ahí?***

P14: No me acuerdo ya. En la zona de la Calle1. Yo ya me casé, me trasladé a otro lado y perdí totalmente el contacto.

***AB: ¿Por qué has dejado de trabajar con esa persona? ¿Por qué te has cambiado?***

P14: No, yo estaba afiliada al partido no más, pero no hacía ningún trabajo. Ahora sí, hace 6 años que estoy con el grupo y con el Concejal1.

***AB: ¿Cómo te has contactado con Concejal1?***

P14: Por intermedio de mi vecina. Ella trabaja desde hace muchos años con Concejal1 y bueno de esa manera ella me puso, me dice “Mirá a vos que te gustan estas cosas y sabes desenvolverte y tenés buen trato con la gente, te invito a que hagamos una charla con Concejal1.” Y de esa manera me incorporé al grupo.

***AB: ¿Y no has cambiado de dirigente nunca?***

P14: No para nada.

***AB: ¿No piensas en cambiarte?***

P14: No, no. Me siento bastante cómoda acá. Me siento bastante bien. Y como te digo, tenemos barrios en distintos lugares, y nosotras [con P13] siempre hemos estado juntas y hemos trabajado bien. Jamás tuvimos un reclamo. Ni maltratos con nadie. Al contrario, ellos siempre dijeron que tenemos un muy buen trato con la gente.

***AB: Y si viene alguien y les propone mucho más dinero...***

P14 y P13: No, no, no.

P13: A mí me ha ocurrido, pero yo ya con el grupo me siento identificada. No es un mes, ni dos meses. El muchacho que te trajo P11, yo ya lo conozco del partido hace muchísimo tiempo, entonces a esta altura ya no pienso en estar cambiándome de amistades.

P14: No porque uno se sienta presionada, sino que uno se siente bien porque ve la parte de él, de Concejal1. La forma en que somos nosotros y que le somos muy útiles para él, para el barrio. Nos sentimos útiles y protegidas por él.

***AB: O sea que en las elecciones las buscan otros dirigentes...***

P13: Vinieron del oficialismo y me dijeron “¿Cuánto te están dando?” con qué grupo estaba y qué es lo que me estaban dando. Yo no les di ninguna respuesta, ni cuánto, por qué, ni nada. Hace poco ha ocurrido, y me siguen llamando por teléfono. Y yo no quise hablar con nadie.

P14: Yo no he tenido todavía. Pienso que por el conocimiento que tienen de mi zona. Mis contactos ya conocen con quien yo estoy. Y jamás tuve propuestas de nadie. Al contrario, son capaces de no preguntarte nada.

***AB: Concejal1 confía en ustedes ¿pero cómo las controla?***

P13: Con hechos. Por ejemplo un día llevamos los niños a conocer a la ciudad en un colectivo que nos ha dado la municipalidad.

P14: Un día, llevamos muchos niños a conocer la ciudad. Porque hay criaturas que no conocen, o no los pueden llevar los padres por lo que sea. Los hemos retirado y lo hemos traído...

P13: Sanos y salvos. Los padres nos han confiado los chicos a nosotros.

P14: Y todo eso tiene mucho que ver, y el respeto ante todo.

***AB: ¿Ustedes qué pactaron con Concejal1? ¿Algún contrato en el Concejo?***

P13 y P14: Sí. Ahí estamos con contrato.

P14: Por eso yo estoy muy agradecida con Concejal1.

P13: Sí, sí muy agradecidas.

P14: Yo he tenido trabajos a la mañana, a la tarde y a la noche con el señor Concejal1.

***AB: ¿Y cómo es el trato de él?***

P13: De mucho respeto.

P14: Él está muy agradecido de tenerme a mí. Jamás me levantó el tono para nada.

***AB: ¿Qué piensan de los que cambian de político por plata?***

P14: Que [eso pasa] cuando no son seguros de sí mismos. Se dejan convencer por algunas palabras, o recursos económicos.

***AB: Bueno, eso es todo lo que necesitaba saber...***

P14: Bueno muchas gracias. ¿Te ha gustado?

***AB: ¡Sí! Muchísimas gracias.***

P13: Gracias.

## **Entrevista 6**

22 de marzo de 2017 [P15]

***AB: ¿Vos [hacia P15] sos afiliado de algún partido? ¿Militante?***

P15: Sí.

***AB: ¿De cuál?***

P15: De la Unión Cívica Radical.

***AB: ¿Desde siempre?***

P15: Desde siempre.

***AB: ¿y hace cuánto sos dirigente?***

P15: Y... Hace 16/18 años.

***AB: ¿Y cómo has entrado en la política?***

P15: Porque tengo un vecino que él siempre ha trabajado con la Unión Cívica Radical. Y bueno, él me ha ofertado un trabajo para ayudarlo a él y ahí he empezado.

***AB: ¿A qué dirigente ayudabas en ese momento?***

P15: Siempre con Concejal1. Siempre, siempre. Nunca he estado con otro político nada.

***AB: ¿Y por qué? ¿Qué es lo que te da comodidad con Concejal1?***

P15: La verdad que siempre hemos tenido un buen trato. También es un vecino del barrio...  
Por esa misma razón lo sigo yo a él.

***AB: Y si viene alguien y te propone algo mejor económicamente ¿te irías?***

P15: No lo haría, porque tengo muchos años con él. Vecino del barrio. No es porque me dé económicamente más de lo poco que tengo. Lamentablemente soy un trabajador. Sí lo acompaño en una reunión u otra [cosa] cuando tengo tiempo. Pero tenemos una buena relación. No es porque esté bien económicamente. Hay algunos que sí te puedan dar mucho [económicamente], conozco gente, me han ofertado un mejor trabajo, una mejor posición económica, pero después es una obligación tener que andar detrás de ellos. Esta persona [Concejal1] no es así. Cuando puedo, puedo, y cuando no, le mando un mensaje “Mirá no puedo, estoy trabajando.” Pero él sabe que cuando hay reuniones en el barrio, uno está. Uno le responde.

***AB: Y vos abajo tuyo ¿cuánta gente tenés? ¿Cuánta gente le llevas a Concejal1?***

P15: Lo que él necesite yo lo hago. Una persona que lleva gente, te digo una cosa, no lleva más de 25 personas. El que dice 100, 100 y tanto, no sé cómo lo harán. Yo te digo particularmente hasta 20/22/25.

***AB: Gente que puedas monitorear.***

P15: Son gente del mismo barrio, son gente de confianza. Muchos son familiares. No digo “Le lleno la plaza de flores” si no es verdad. Yo soy una persona realista, como él [Concejal1] es una persona realista conmigo –no sé por lo menos hasta lo que veo, es realista conmigo- con otros no sé ya, no me incumbe. Pero conmigo siempre ha sido bueno.

***AB: O sea que vale la palabra en su relación de confianza.***

P15: Él confía en mí. Le demuestro en los hechos cómo es, es poco, pero es real. No le pinto, como te digo, una plaza llena de flores, si no hay. Conozco gente que dice “yo tengo 100, 150” está bien, les digo. ¿Cómo harán para llevarlos? No sé. ¿Confiará en las 100, 150 personas? No sé. Es complicado porque hay muchos partidos...

***AB: ¿Partidos?***

P15: Muchas boletas, muchos contrincantes, muchos candidatos. Hoy es así. Pero yo me acuerdo cuando he empezado eran ponele 10, ahora son 60 por ahí.

***AB: ¿Qué significa eso? ¿En qué cambia?***

P15: Que te llevan [sacan] gente. Pero es como que se divide más el barrio.

***AB: ¿Eso genera problemas?***

P15: No, no genera problemas. Genera una competencia entre punteros nada más. Pero por eso te digo, yo le aseguro 25, 25 tiene. En general, me manejo con mi familia y todo eso. Sé que no me van a traicionar con ninguno de otro lado. Porque por ahí hay un beneficio para ellos también, no es que uno solo se queda con las migajas.

***AB: ¿Vos cómo les retribuís?***

P15: Con cualquier cosita. Por ahí necesitan que le acomode alguna cosa y bueno, le digo al secretario, o al concejal “Mirá necesito una ayuda para una familia ahí” Y ellos llevan esa gente que están en una cooperativa o alguno y van en un día, dos días, van le arreglan lo que tienen que arreglarle y listo.

***AB: ¿Y vos trabajas con algún club, una iglesia?***

P15: No, no trabajo con esas cosas yo. Es como más compromiso también. Yo aseguro las 10 personas y ya está. No es lo mismo el compromiso, porque en tema económico yo trabajo en otro lado, no me sustenta un plan, a mí no me sirve un plan tampoco. Yo le doy lo que puedo, él me da lo que me puede dar. Yo sigo trabajando en lo mío, en lo que yo sé.

***AB: ¿tenés un título universitario?***

P15: No, no tengo título yo. El único título que tengo es el de la calle. Yo he vivido en la calle. Lo único que he terminado es la primaria porque soy una de las personas más tontas que hay, porque he tenido la posibilidad de estudiar y no quise en ese momento preferí tener plata en el bolsillo. No me quejo tampoco porque he aprendido mucho de la calle, de la experiencia. Yo soy chofer, soy herrero, he trabajado en obras, de electricista, como vendedor ambulante, he vendido de todo en la calle, menos porquería que le hace mal a la gente, pero sí he vendido ropa...

***AB: Te referías a la droga...***

P15: Sí.

***AB: Suponete que te enteras que Concejal1 está metido en el narcotráfico ¿lo dejas?***

P15: Y sí. Si tengo certeza que es así, sí lo dejo.

***AB: ¿Y te irías con otro dirigente?***

P15: No, no me iría. Sería como una decepción y no lo haría por otro lado.

***AB: ¿Te desilusionaría de parte de él?***

P15: Yo conociéndolo a él, sí porque es una muy buena persona. Me desilusionaría un montón. En el tiempo que estoy en política, uno se roza con gente que lo hace [narcotráfico], y bueno uno calla, agacha la cabeza y se va para otro lado. Por eso me desilusionaría mucho. Pero como yo ya sé de los años que estuve con él, este hombre no hace más que laburar. Es correcto, es lo que corresponde, laburar. Yo me he criado laburando desde los 11 años que anduve por la calle laburando. Hoy por hoy tengo mi vida, me he criado así, todo bien, sin ningún problema con la ley, con nadie.

***AB: Tranquilidad.***

P15: Tranquilidad.

***AB: Bueno, muchas gracias.***

P15: ¿Listo? Bueno.

***AB: Que andes bien.***

P15: Igualmente.

## **Entrevista 7**

22 de marzo de 2017 [P16]

***AB: ¿Vos sos afiliada de algún partido? ¿Hace cuánto estás trabajando en esto?***

P16: Afiliada a ningún partido. Ahora, con el señor Concejal1, me conecté con él hace ya dos años por intermedio de un conocido en el ANSES. Yo fui a hacer unos trámites por el plan *PROGRESAR* para mi hijo. Y ahí me contacté con ellos y lo conocí a Concejal1, y entré en esto.

***AB: ¿Pactaron algo?***

P16: Claro, cuando yo tuve la primera reunión con él, él nos explicó que él se volvía a lanzar después de mucho tiempo, porque él ya estuvo en la política. Entonces, yo le dije cuál es el lugar en donde vivo. Yo tengo 57 años, en mi barrio nací y me crié. En mi cuadra tenemos unos terrenos en donde se hizo como una villa. Y esa gente yo la conozco, y le he prometido a Concejal1 que yo iba a trabajar con ellos. Yo no me comprometí con otra cuadra.

***AB: ¿Cuánta gente es más o menos?***

P16: Mirá, casi 30 familias. Pero los lugares son pequeñitos. Ahí está la mamá, el papá que tienen varios hijos, entonces son como 30 familias.

***AB: Y entonces vos le conseguís lo que ellos necesitan...***

P16: Claro, al principio fue ese trato con él, porque, sinceramente, don Concejal1 no prometió el Oro y el Moro. Lo que estaba a su alcance, sí. Entonces yo hice lo que estuvo a mí alcance, y él me dio para la gente lo que él tenía a su alcance. Ayudó con papeles del ANSES, hicimos varias reuniones...

***AB: O sea que solo has trabajado para Concejal1.***

P16: Para Concejal1 siempre.

***AB: ¿Te ha tentado alguna vez otro político?***

P16: Sí, sí. Pero sí antes, en lo que más trabajé yo era para ser fiscales de mesa. Por intermedio de mi esposo, estamos separados por muchos años, pero él trabajaba para DiputadoNacional1 toda su vida. Y cada vez que había elecciones, íbamos a ser fiscales de mesa. Así que iba yo mi hermano, mi hermana, las chicas, todo. Pero nunca entré con DiputadoNacional1 yo. Sí dos veces hizo DiputadoNacional1 una reunión en la casa de mi hija en el barrio Intervención Federal, pero de ahí no porque mi marido, cómo te puedo explicar... Él tenía no fanatismo, pero era tan fiel a DiputadoNacional1 que él no quería ni que plantemos la situación. Porque yo estoy de la línea de la pobreza para abajo, me entendés. No quería que nosotros vayamos a pedirle una ayuda. Él nos hacía que trabajemos de fiscal de mesa, pero nunca yo me involucré en la política tanto como ahora.

***AB: ¿Por qué sos leal a Concejal1?***

P16: Porque me gustó la forma de ser de él como persona. Es un señor mayor, nos dijo la verdad.

***AB: Suponete que viene alguien y te propone el doble de lo que te da Concejal1...***

P16: No, no porque son falsos, no me gusta. Si te están prometiendo tanto, no sabes si van a responder. Yo prefiero que me den quizás 1kg de azúcar ahora, y no que me prometan que me van a traer un montón de cosas que no lo van a hacer.

***AB: Con respecto al narcotráfico...***

P16: Mirá en el lugarcito ese [la villa en su cuadra] hay muchos chicos adictos. Justamente cuando él hizo una reunión para el día de la madre, vió los chicos conversamos con él, le planteamos toda la situación. Y quedamos en que se los podía ayudar, se pensaba que se podía hacer una cooperativa con los chicos para que hagan algo. Pero bueno, eso no se dio

con el tiempo, pero a pesar de todo, las madres luchan por los hijos, pero no hay una persona realmente de corazón que entre en ese lugar. Yo te digo por la calle España, o por la otra calle, o sobre la avenida, hay dirigentes políticos de otros partidos, que sí trabajaron con esa gente. Pero específicamente donde yo estoy trabajando, en ese lugar no.

***AB: Claro. ¿Y vos abajo tuyo tenés más gente que manejas?***

P16: No, no. Yo le dije “Don Concejal1, yo puedo trabajar con esas personas que va a tener un voto seguro” Para qué me voy a ir a buscar más gente, si eso implica que si buscas más gente tenés que darle algo, darle una base de algo para que ellos tengan. Una ilusión, o prometerles un futuro, prometerles que les vas a hacer algo. Yo no me arriesgaba a eso porque yo no quiero quedar mal tampoco. Y hoy en día a la gente le tenés que dar algo.

***AB: ¿Usted tiene un título universitario?***

P16: No mi amor. Desgraciadamente porque fue la época, yo me casé a los 16 años, no terminé el secundario, después me embaracé. Tengo mis hijos que sí todos terminaron primaria, secundaria, títulos... [Habla de los hijos]. Concejal1 me ayuda con mis hijos también, a uno le dio un contrato en el Concejo.

***AB: ¿Y haces política en la Iglesia o en algún club?***

P16: Mirá antes yo estaba involucrada con mi familia en la iglesia, y disfrutaba de todas las tareas que hacíamos para el prójimo. Pero no la uso para la política.

***AB: ¿Por qué?***

P16: Porque eso era antes, y yo todavía no estaba en la política. Lo que sí, cuando le dieron el contrato para mi hijo.

***AB: ¿Y cómo se encarga Concejal1 de controlar que usted le responde?***

P16: A través de Dirigente7 y María Elena. Si hay algo que necesito para el barrio, me comunico con ellos y les pregunto si hay posibilidades, que me digan sí o no. Que no me tengan en espera. Y yo voy a la persona y le digo sí o no, para yo no mentirle y para que yo tampoco esté mal. Y ellos se dan cuenta de mi trabajo, porque... Por ejemplo, hicimos un evento para el día de la madre y llevaron cosas para sortear, cosas para que yo haga comida. Y ellos asistieron. Cada persona que fue, se le dio, yo no me hice quedar nada porque a mí no me gusta. Me dieron mercadería que repartí. Ellos me dan un listado para que yo haga firmar a las personas a las que les doy. Si trabajo, trabajo con ese grupo de gente. Yo no me animo a ir a otro lado porque no. Yo le prometo los votos de acá. Hoy en día en la política son lobos, vampiros que si te pueden chupar la sangre, lo hacen. Y yo no estoy ahora fuerte como para pelear con ellos. Yo hablo con las personas, les comento. Don Concejal1 es un hombre muy tranquilo.

***AB: Y si viene alguien que también es tranquilo, pero le ofrece más plata...***

P16: No, no. No porque ya es mucho. Vos sabes que yo, a lo largo del tiempo, rogué tanto para que alguien nos dé un par de chapas para mi casa. Y en muchísimas partes que fui me dijeron sí anotese, y jamás me dieron nada. Entonces eso qué te lleva a pensar. Nosotros con el trabajo que le dieron a mi hijo, ahorramos, y ya compramos las chapas. Lo peor que hay es que te maten la esperanza. Cuando te dan una esperanza de algo y con el tiempo no se cumple... Eso le hace mal al ser humano, es muy feo. Yo soy así que me digan sí o no. Yo me manejo de esa forma con ellos.

***AB: Perfecto. Bueno, muchas gracias.***

P16: Gracias querida.

## **Entrevista 8**

23 de marzo de 2017 [P17, P18, P19, P20, P21]

**AB: Comencemos con vos P17. Quiero saber si estás afiliado a algún partido, si militas, hace cuánto...**

P17: Si, digamos yo estoy afiliado al partido peronista. Y bueno yo tengo 31 años y desde los 18 años que estoy trabajando en tema de política. Yo trabajaba como dirigente para un político.

**AB: ¿Y cómo has entrado?**

P17: Una porque me gusta la política. Y otra porque como tengo muchas amistades. Digo “Bueno, voy a entrar a trabajar en la política para ver si puedo conseguir un trabajo.” Esa era mi mentalidad a los 18 años. Y por eso me he largado en el ambiente de la política, además de que me gusta.

**AB: ¿Qué te gusta de la política?**

P17: Tratar con gente, solucionar lo que se puede.

**AB: ¿Con qué dirigente has empezado?**

P17: Con un legislador que es el Legislador3. Él era legislador, ha estado 3 períodos.

P18: Iba a ser concejal, pero como usted sabe, por ahí falla uno, y lo ponen de legislador.

P17: Y ha ganado bien. Y yo era parte del grupo de ellos.

**AB: Vos [P17] hacías trabajo territorial para él...**

P17: Claro, trabajo territorial para él. Sí. Con él he estado hace más o menos 2 años atrás. Hasta que yo he conocido a Legislador1. Bueno, me ha gustado más la propuesta de Legislador1 y he decidido quedarme con él.

***AB: Esto me interesa ¿Qué te da Legislador1?***

P17: Seguridad. Confianza...

***AB: ¿Cómo ha sido el proceso de pasar del Legislador3 a Legislador1? ¿Le has avisado al Legislador2? ¿Ha pasado algo con él que te haya llevado a tomar esa decisión?***

P17: Yo he trabajado los 3 períodos [como legislador] con el Legislador3. Más o menos 11/12 años. Él me ha dado a mí un trabajo en la Casa de Gobierno. Pero qué pasa, a mí había cosas que no me gustaban en el tema de la solución a la gente. Había cosas que a mí no me gustaban, que no hacía, que prometía.

***AB: Y a vos te hacía prometerle a tu gente y después no tenías los recursos para darles...***

P17: El recurso o directamente no lo quería hacer.

***AB: Pero... ¿Por qué?***

P17: La verdad no sé. Pero eso me ha llegado a cansar un poco. Y también el tema del trabajo. Yo he estado 11 años en la casa de gobierno trabajando, pero no efectivo.

***AB: En negro.***

P17: Exactamente. Contratado, pero en negro. Podía ser que quedemos, o podría ser que no. Y bueno llegó un momento que yo me he cansado de hablarlo a él. Le he dicho “Mirá yo estoy trabajando para vos, y ya es hora de que me respondas con un trabajo fijo”. Y me tenía pateando, me tenía pateando. Hasta que llegó un momento en el que he dicho basta. Y he

buscado, he buscado. Lo he conocido al padre de Legislador1 en una fiesta. Él me ha hablado, me ha dicho que le habían comentado de mí, que yo tenía muchas amistades, que sería bueno que yo trabaje con el hijo. Él me venía diciendo que era concejal. Pero yo no lo conocía. Le decía “bueno, bueno”. Pero cero importancias. Hasta que ha llegado un momento en el que yo le presto atención al hombre y me ha cerrado. Y le digo que cuándo quiere que vaya a hablar con él. Fui un viernes a la noche al Concejo. Y él me ha convencido de lo que él me ha propuesto, lo que me decía, cómo me lo decía, y la confianza que me ha transmitido.

***AB: ¿Cómo te ha hablado?***

P17: Me ha hablado de que bueno, que estaba bueno porque yo era una persona joven, que el padre le había contado que yo tenía muchas amistades en distintos ámbitos. Ambiente del folklore, tango, política, de baile, muchas cosas. Y bueno me ha cerrado como él me ha recibido y la confianza que me ha transmitido. Y ha sido en Agosto creo, que se venía el día de la madre. Y me dice “¿querés hacer un festival?” Le digo “bueno yo quiero hacer un festival para el día de la madre”. Bueno y ahí me ha dado escenario, un grupo de música...

***AB: Esto no te lo daba Legislador3...***

P17: No me lo ha dado nunca. [Legislador1] Me ha dado LCD, cocina, bicicletas, plata. O sea, ha sido algo bueno.

***AB: Te ha prometido y te ha cumplido...***

P17: Me ha cumplido. Me ha traído escenario, música, luces, sillas, vallado.

***AB: ¿Vos pensabas que te iba a cumplir?***

P17: Sí porque lo he notado muy seguro cuando él me ha hablado.

**AB: ¿Él que te había propuesto de trabajo? ¿Uno mejor que el que tenías con Legislador3?**

P17: Sí. A parte él me ha puesto en la lista con ellos.

**AB: Ah, te ha puesto en la lista. Y además un sueldo...**

P17: Claro. Me daba un sueldo, en ese tiempo en el Concejo. Él me ha dicho te voy a dar esto y me ha cumplido, vamos a hacer esto y me ha cumplido.

**AB: Y Legislador3 te prometía algo y...**

P17: No ni siquiera me prometía porque antes había una dirigente que era una cabecilla. Siempre se pasaba por ella, siempre había un intermediario para hablar con él.

**AB: ¿Nunca has hablado con él en persona?**

P17: Después sí, cuando él se había enterado de que yo iba a trabajar con Legislador1. Me ha hablado en el cumpleaños del hijo.

**AB: ¿Cómo se ha enterado él?**

P17: Por la señora que era cabecilla. Ella le ha contado. Y en una fiesta del hijo, me dice “Quiero hablar con vos”.

**AB: Vos nunca habías hablado con él.**

P17: No, nunca. Porque ella no me dejaba a mí.

**AB: O sea vos trabajabas para alguien con quien no hablabas...**

P17: O sea, sí íbamos a reuniones, compartíamos reunión, pero no así privado como con Legislador1.

***AB: Sigamos ¿qué te dice en la fiesta?***

P17: “¿Con quién vas a seguir trabajando vos?”. Y yo le digo “¿A qué viene esa pregunta?”. Y me dice “No te olvides que quien te ha dado trabajo he sido yo”. Y le digo “Sí yo no me olvido de eso, pero hay cosas que nosotros tenemos que hablar porque yo estoy cansado de querer hablar con usted y nunca me han dejado.” Y me dice “¿Y quién no te ha dejado?”. Y bueno, yo le he dicho que tal persona era. Y él me dice “Ah no, si ella es una dirigente más, yo soy el jefe y vos tenés que hablar conmigo. A parte, vos vivís en mi casa” Claro porque yo vivía en su casa porque soy bien amigo del hijo. Yo lo cruzaba a él constantemente, pero nunca he hablado con él. Y bueno, yo después le he dicho. Me he juntado con él y le he dicho que yo había decidido [trabajar] con Legislador1. Y bueno, ahí me dejan sin trabajo en la Casa de Gobierno en el mes de Septiembre.

***AB: En ese momento.***

P17: Al toque.

***AB: Vos le avisas entonces.***

P17: Claro yo le he avisado. Pero yo me decido con Legislador1. Y ya hace 2 años y medio que estoy trabajando con Legislador1. Pero también, hay cosas que por ahí promete y no puede cumplir, se demora. Yo le digo que yo lo puedo aguantar, pero tengo gente detrás mío que no entiende y el que da la cara soy yo. Pero dentro de todo, he tenido, tengo y quiero creer que voy a seguir teniendo una confianza con la que yo puedo tomar un café con él, puedo hablar libremente con él en privado. Nos enojamos como todos, pero hay una confianza. Con el Legislador3 no la he sentido nunca.

***AB: Claro, vos te sentís parte del equipo político.***

P17: Sí, porque ellos me hacen parte del equipo. La mínima cosita que ellos hacen, a mí me avisan. Y eso lo hace a uno sentirse bien. Como que uno ha servido y va a servir al grupo político. Les soy útil. Así que en ese sentido estoy bastante bien.

***AB: No piensas en cambiar de dirigente ahora...***

P17: No, lo sigo bancando aunque me haga renegar algunas veces. [Risas] Porque es medio [palabra inteligible] el tema. A mí me han venido a buscar políticos a mí casa. Me han prometido, me han puesto el trabajo en mano.

***AB: ¿Quién?***

P17: Legislador5. En mano me han puesto un cargo en la Casa de Gobierno en una categoría 15/16 no me acuerdo. Que se iba a ganar muy bien, pero él quería que yo labure en la zona para él. Y yo le he dicho que no porque yo ya había hablado con Legislador1, y a mí eso de decir voy a trabajar con uno y después terminas trabajando con otro, no va. La palabra... Decir voy a trabajar con vos y cumplirla, vale mucho.

***AB: ¿Y qué piensas de los que si hubiesen tomado ese trabajo?***

P17: O sea, si yo hubiese tomado ese trabajo. Primero, estaría con un trabajo fijo... Hoy por hoy no me arrepiento. Cada uno tiene una decisión y cada uno corre sus propios riesgos. Qué pasa, cada político tiene su currículó, su imagen.

***AB: Su reputación...***

P17: Su reputación. Por ejemplo si yo pongo a todos los políticos. Creo que de todos los políticos, capaz que saques 5 contados con la mano que tengan una buena imagen, un buen currículó. Dentro de esos 5 lo considero a Legislador1. Nunca he sentido que se hable mal de él. Más allá que se hable "Mirá, me ha fallado porque no me ha dado esto". Está bien todos lo

pueden hacer. Pero hoy el tema de las drogas, que se ha robado esto, esas cosas no. Cuando ha tenido un problema Legislador5 por el tema en Provincial, no sé si ustedes han sentido...

***AB: No ¿Qué problema?***

P17: Que él traía droga en su camioneta. Lo paró la gendarmería y bueno no sé si ha arreglado... Lo han suspendido creo que 90 días en la Legislatura, le han sacado el cargo, después creo que ha vuelto. Y yo les decía [a mi familia] "Mirá si yo estaba trabajando para él". Esas cosas también dejan mucho que desear.

***AB: Estás más tranquilo y seguro de que no te van a meter en nada raro...***

P17: Legislador1 es muy humilde, muy social, muy de "a la gente". Cuesta un poco. O sea, antes de las elecciones él se venía a los asados en mi casa, hacíamos acto, todo. Después de las elecciones ha sido un poco más complicado de juntarse porque bueno, yo lo entiendo. Por ahí ha tenido una elección muy dura. El tema del gobernador que si asumía o no asumía que había que cuidar los votos en la Junta Electoral. Y Legislador1 debe ser que se ha cansado un poco, que quiere descansar. Y bueno, no se comparte mucho como lo hacíamos antes durante las elecciones. Pero bueno, yo me junto, pero le digo que tengo un grupo atrás mío que necesita soluciones. Necesitan que cree un grupo en la zona y que lo solvente con algo. Y nosotros ya vamos armando un grupo de gestión...

P17 y P19: Para el día de las elecciones.

P17: Esa es más que nada mi preocupación hoy en día. Darle solución a la gente para la que yo doy la cara.

***AB: Y que después vos les pedís el voto para Legislador1.***

P19: Claro...

P17: Yo le digo a P19, que el que da la cara soy yo. Él [Legislador1] es el Jefe, pero el que da la cara soy yo. Pero bueno, yo quiero creer que se va a solucionar y vamos a salir a flote.

***AB: [Hacia P18] Quiero saber hace cuánto has empezado.***

P18: Yo he trabajado con él [P17] para las elecciones. Con Legislador1.

***AB: ¿Vos estás afiliada?***

P18: Sí, sí. Luchando por el amigo de él [P17]. Dándole una mano a él [P17].

***AB: O sea, vos respondes a él. Y si cambia de dirigente vos te irías con él...***

P18: Sí, lo seguiríamos.

P17: Por la amistad más que nada.

***AB: Por la afinidad.***

P18: Claro.

***AB: ¿Y vos moves gente?***

P18: Más que nada la familia.

P17: Que son varios.

***AB: Hace cuánto estás haciendo esto.***

P18: Y cuando él ha empezado con Legislador1.

***AB: ¿Has estudiado algo en la universidad?***

P18: No, no. Secundaria hasta 3er año.

**AB: ¿Y vos?**

P17: Yo secundario completo. Estaba inscripto en la facultad de Derecho. Pero he dejado porque justo a mí me ha conseguido trabajo el Legislador3. Yo quería estudiar Ciencia Política, pero bueno da la situación que la única que la tiene es la UNSTA [Universidad privada]. Es medio costosa.

[Intercambiamos ideas sobre la carrera Ciencia Política]

**AB: Muchos dirigentes me comentaban que están en esto porque les gusta la política.**

**¿Qué pensas de los que lo hacen solo por plata?**

P17: Muchos se cambian por la plata. Me ha pasado que – no muchos, pero uno – le digo: Legislador1 nos ha dado esto, bueno, vino alguien que le dio el doble y bueno se ha ido. Las elecciones se manejan así. No lo veo como raro a esto, pero yo he tenido amistades que me han respondido bien. No se han vendido por \$200 o \$300 más.

**AB: [Hacia P19] Quiero saber cómo has entrado vos.**

P19: Yo estoy afiliada al partido. Yo trabajaba a la par de él [P17]. Yo andaba en la política antes que él [es la madre de P17]. Todo lo que él te ha contado, lo hice también.

**AB: Vos antes estaba con Legislador3.**

P19: Sí.

**AB: Antes ¿estabas con alguien?**

P19: No, no.

**AB: P17 te comenta cuando habla con Legislador1...**

P19: Sí, él me ha comentado. El que realmente iba adelante con Legislador1 era él. Yo, por supuesto, iba con P17 a las reuniones, pero él era el cabeza. Yo le ayudaba a él en la política.

***AB: Y cuando él ha decidido cambiarse a Legislador1 ¿lo hablaron?***

P19: Sí, no hemos puesto de acuerdo. Obvio, que él se iba con Legislador1 y yo me iba con él.

***AB: Y con Legislador3 vos ¿tenías un cargo?***

P19: No, solo P17. A mí nunca me ha dado algo el Legislador3. Yo he trabajado 12 años *ad honorem*. Nada. P17 es mi hijo, pero jamás me han dado nada. Nada para ellos [familia].

***AB: ¿Y con Legislador1?***

P17: Sí, el año pasado nos ha dado trabajo en el Concejo [para toda la familia]

***AB: [Hacia P20] vos cómo has empezado.***

P20: Yo, sinceramente, no entiendo mucho de política. Más que nada colaboraba para P17 [cuñado]. Cuando me necesitaban. Yo estaba para colaborar más que nada.

***AB: vos no estás afiliada al partido.***

P20: No, no.

***AB: Si P17 se va con otro dirigente el día de mañana, vos te vas con él...***

P20: Y depende. Yo también veo la persona, si me parece bueno, si es creíble. Que las cosas que diga tengan credibilidad y eso. Yo mucho no estoy en el tema, pero cuando tengo que colaborar, colaboro.

***AB: ¿Y cómo colaboras?***

P20: En las elecciones.

**AB:** *[Hacia P21] y vos ¿cómo has entrado en la política?*

P21: Yo más por ellos. Por seguirlos a ellos. No es que me gusta, me entretiene. Lo que es llevar gente, teléfonos.

**AB:** *El juego...*

P21: Claro el juego ese me gustaba mucho. Y bueno por él [P17].

**AB:** *¿Estas afiliado?*

P21: No, no.

P17: Teníamos un objetivo nosotros. Yo me quería postular.

P19: Empezó en broma.

P17: Te explico. Yo antes hacía fiestas acá [su casa]. Fiestas en donde yo invitaba a la gente. Yo vendía bebidas todo. Llegó un momento en el que lo que empezó algo así [chico], se fue extendiendo, extendiendo. Y vino un chico que era sobrino de Legislador1. Y me dice “Cómo no te postulas para concejal vos”. Y le digo que no que había que tener plata para eso. “No” me dice, pedile a mi tío [Legislador1]. Por eso viene también lo de conocer a Legislador1. Bueno, y se ha empezado a hacer propaganda, pero de la nada. Que voten a P17 concejal 2015. Y era un alboroto todo esto ya. Todos me gritaban “¡Concejal!” en la calle. Y yo me reía. Y en una de esas el padre de Legislador1 por eso más me ha incentivado. Y yo lo he hablado con Legislador1. Mirá Legislador1 mi sueño es este; yo tengo voto, tengo gente que me va a dar una mano, dame una mano vos en la lista. Yo plata no tengo le he dicho de

frente. “Bueno no hay drama yo te voy a poner en la lista”. No sé si me ha puesto en 4to lugar, 5to lugar, pero me ha puesto.

***AB: Así se empieza por algo...***

P17: Claro. Y bueno él me dice que me va a dar todas las herramientas para que yo en el 2019 vemos si armamos algo. Y bueno, ese es el sueño. Por eso yo los he arrastrado a ella [P20], mi hermano [P21], mi otro hermano, mi familia, mis amistades. O sea, acá a Legislador1 mucho...

P17 y P21: No lo conocían.

P21: Y ha sacado no sé cuántos votos [muchos].

P19: Ha ganado acá.

P17: Acá le ha ido bien. Circuito 22, “Barrio Belgrano”, “Villa Angelina”... O sea yo acá he armado un grupo político, y he armado otro grupo político en Villa Angelina, que es el circuito 21. Y mi familia que vive en “Barrio Los Cuarteles” que yo les daba el voto. En “San José”, o sea varios puntos que capaz les servía a otros dirigentes que estaban trabajando con nosotros. Yo les decía “Mirá ahí tengo 5/6 votos que te van a dar una mano”.

***AB: Y Legislador3...***

P17: Bueno sí, Intendente2 [hermano del Legislador3], él gana porque Legislador1 también le ha dado una mano con los votos.

***AB: Hay un político que se presentó por primera y única vez para intendente. Pero no conocía mucha gente como ustedes. Es de una clase media/alta, pero no tenía, ni quería***

*utilizar recursos para contener un dirigente. Solo podía prometer unos planes...*

*[Interrumpe P17]*

P17: Digamos, planes que no salían del bolsillo de él, que los sacaba del Estado, de la Provincia.

*AB: Claro. Y la conclusión a la que yo llego es que es muy difícil entrar en la red siendo político y que te sean leal desde la primera mano, sin dar algo valioso. Pero pasando una línea de accesos a recursos económicos, la lealtad se da por convicciones, reputación, y no se cambia de político por obtener más plata, porque te sentís seguro donde estás. Pero no se irían tampoco con el que recién empieza que no les ofrece mucho. Por más que sea bueno y humilde. ¿Vos qué opinas?*

P17: A ver, la gente siempre espera, y la gente trabaja por algo. Más las personas que no tienen nada que tienen la esperanza de decir “Voy a trabajar con este, y este si le va bien, nos va a ir bien a nosotros”. Pero sí conozco gente [políticos] que les ha ido bien y después chau, te los cruzas y ni te conozco. Pero después [los políticos] vuelven y te piden que les trabajes. Y la gente ya no confía porque “vos no me has dado nada”.

P17: Yo conozco cómo ha hecho Legislador1 porque él me ha contado. Él ha empezado de muy abajo. Él ha comenzado a postularse con deuda. Él me ha contado que ha estado años, años con deudas. Porque él ha comenzado de abajo. Él era una persona más, no tenía nada, no tenía plata, no tenía nada, pero si militaba el tipo, andaba, conocía la calle, hacía política. Creo que ha sido presidente del partido.

*AB: De la juventud del PJ.*

P17: De la juventud. Y el tipo ha andado y conoce la calle, y bueno hoy por hoy es legislador.

P21: Se lo ha merecido.

P17: Y la gente lo quiere. También cuando han sido las elecciones de los Estados Unidos. Ha sido veedor. Nos ha puesto orgullosos eso porque de tantos, él. La imagen que él tiene.

***AB: Vos [P17] ¿cómo has hecho amigos? Conseguís los votos y la gente a través de una organización como una iglesia, club?***

P17: Yo he dado a equipos de fútbol camisetas, pelotas, cosas así. En folklore hemos dado premios para festivales, escenario, música, plata.

P19: Colectivos para los futbolistas.

P17: Para los veteranos. También a una iglesia evangelista la hemos ayudado. Tengo en el ambiente del tango también. Tengo amigos en muchos ambientes.

P21: Peñas en fútbol.

P17: En las peñas es impresionante la [cantidad] de gente.

***AB: Y vos pensas que si cambias a otro dirigente, ellos van a seguir confiando en vos y van a votar al nuevo dirigente...***

P17: Sí, porque como me dicen a mí “nosotros te hacemos el aguante a vos”. No nos interesa el político [en sí]. Porque son palabras que dice la gente “los políticos son todos mentirosos”, pero nosotros te hacemos el aguante a vos. Si vos te vas con Bin Laden, nosotros vamos a ir con vos, por vos. No porque Bin Laden, o porque Gobernador<sup>2</sup> o Gobernador<sup>3</sup>, no. La gente lo hace por la amistad que tienen conmigo. Y cada día uno va haciendo más amistades.

***AB: Y porque les cumplís también...***

P17: Sí, o sea quizás yo no les cumplo hoy con ayuda económica. Pero Legislador1 me dice “teneme paciencia ya se van a solucionar las cosas”. Pero por ahí me llega no a desilusionar, pero a agotar, me bajonea un poco porque la gente habla “claro como él ya está bien, no le interesa el grupo”. Es la gente que habla que no ha trabajado conmigo que lo ve de afuera. Pero como dice Legislador1 “hay que leer La Gaceta [diario de Tucumán], el informativo de la situación de cada día, de lo que está pasando; la plata no alcanza”. No nada, cómo solventar, el tema de la legislatura, el nuevo presupuesto, hay muchas cosas que ha ellos mismos le han quitado, la dieta, el gasto público, café que se toman lo pagan ellos. No es como antes que pagaba la provincia. Ellos manejaban 200 contratos [trabajo] y hoy manejan 70 por ahí.

[Hablamos de la situación]

P17: Y eso lo entendemos nosotros porque estamos con ellos. Los que ven de afuera no lo ven y te dicen “Vos me has prometido, me tenés que cumplir.” Y bueno de una forma u otra trato de convencerlos, de pilotearla.

***AB: Vos serías la cabeza que responde a Legislador1. Y de intermediario está Dirigente1. O ¿vos hablas directamente con Legislador1?***

P17: No, no. Yo hablo directamente con Legislador1. Hablo por teléfono con Legislador1, nos mandamos mensajes. Casualmente, mañana me tengo que juntar con él. Yo hablo con él. El problema que tenga lo hablo con él. No hay un intermediario. Yo no digo “Mirá Dirigente1...” o con Dirigente3; no sé si la conocés a Dirigente3. Hay cosas que yo le pregunto a Dirigente3, pero en el tema social, tema medicamento. No lo voy a molestar a Legislador1 por cosas que la Dirigente3 me puede solucionar. “Mirá Dirigente3, necesito

esto, necesito tramitar una pensión, unos anteojos...” Bueno ahí sí hablo con ella, no hace falta que hable con Legislador1. En cuanto a tema político, reunión, pasar la máquina en la calle, esas cosas sí las tengo que hablar con él.

***AB: ¿Abajo tuyo tenés gente que mueve más gente?***

P17: Yo he tenido en las elecciones 42 movilizadores

***AB: Bastante.***

P17: Si. He tenido en total 149 personas trabajando entre movilizadores, fiscales, fiscal general, fiscal de mesa y autos.

***AB: Que difícil eso porque vos sabés que tu familia te cumple, pero ¿cómo te aseguras que otras personas te cumplan? ¿Cómo los controlas? ¿Cómo los monitoreas?***

P21: Es que justamente nosotros hemos hablado con personas de mucha confianza. Que sabíamos que no nos iban a faltar.

P17: Yo he tratado de buscar gente de confianza.

P21: Nos decían 100 votos, y estaban los 100 votos.

P17: Mirá lo que es la vida. Yo he tenido casi 680 bolsones. Yo he sacado 650 votos. Entre acá, Villa Angelina...

***AB: Qué efectividad. Es muy difícil eso.***

P17: ¡Sí! Y sabes qué, yo he manejado una cierta cantidad de plata el CandidatoDiputadoNacional1, y yo el lunes no tenía un peso. Porque lo que él me ha dado a mí, y él no sabe esto, yo he aumentado gente. Y he hecho alcanzar la plata. Quizás el habrá dicho “Te queda algo para vos”. Pero no, yo he buscado gente. Hasta el sábado a la noche he

estado anotando más movilizadores sin pensar si me iba alcanzar la plata, los bolsones. Sí después termino pidiendo más bolsones porque me hacían falta para la gente que he aumentado el sábado a la noche. Pero porque yo quería sacar más votos. El grupo lo toma por competencia, pero yo no lo veo tan así, yo hago mi trabajo tranquilo.

P19: Lo que nosotros hacemos también es ir casa por casa, caminando.

P17: En el primer acto que hago del Día de la Madre, yo pongo el escenario ahí afuera. Había gente hasta la esquina. Todo lleno, lleno, lleno. Pero porque hemos ido avisando casa por casa. Y justo ese día vino él. Han venido todos ellos [el equipo de Legislador1], y bueno, ellos han visto.

***AB: ¿Y después de las elecciones se controló?***

P17: Legislador1 ha controlado todo. “A ver P17 cuántos bolsones se ha llevado, cuántos votos ha sacado”

P19: Hemos estado hasta las 5/6 de la mañana en la sede.

P17: Desde las 5 de la mañana del CandidatoDiputadoNacional1 hasta las 6 de la mañana del lunes. Y después el lunes a las 2 de la tarde a instalarse en la Junta Electoral esos 10 días que han sido el conteo de los votos. Todos los días para cuidar los votos de él.

***AB: Importante cuidar los votos...***

P17: Sí, ha sido una elección muy difícil, muy cara y complicada. Y este circuito [22] tiene muchos punteros de muchos partidos. Impresionante.

***AB: Mucha competencia...***

P17: Muchísima competencia.

***AB: Y en un futuro si te toca manejar gente de menos confianza ¿cómo los controlarías?***

P17: No los convocaría para trabajar conmigo. Les hablaría, los envolvería, como digo yo vulgarmente, que me den una mano con los votos. Le dejo el voto y confiar no más. Que sea lo que Dios quiera.

***AB: Suponete que sale en las noticias que Legislador1 es narcotraficante. Vos le preguntas y te dice que es verdad. ¿Cómo crees que reaccionarían sus dirigentes? ¿Qué harían?***

P17: Y... [Piensa] En mí caso, va a pesar la ley. Yo creo que se perdería, no porque uno quiere, sino porque el cabecilla desaparece. Porque lo han imputado, lo meten preso.

***AB: No, pero no lo meten preso.***

P17: Ah, yo creo que sigo. Sí. Mientras que no me meta en problemas a mí. Yo sigo porque el tipo se va a tratar de cuidar la espalda, de que no trascienda, que no se note. Yo sigo porque es muy difícil conseguir otra persona. Cambiarse.

***AB: ¿Y piensas que los otros dirigentes seguirían?***

P17: Y eso ya no sé... Creo que seguirían por cómo él ha sido con ellos.

***AB: Muchísimas gracias por todo.***

Todos: Gracias a vos.

P17: De esto podemos seguir hablando horas [risas]

## **Entrevista 9**

24 de marzo de 2017 [P22, P23, P24, P25, P26]

***AB: ¿Cómo te has iniciado en la política? ¿Estás afiliada?***

P22: Si en el Partido Justicialista. Milito ahí. O sea en Comuna1 para el PJ.

***AB: ¿Para qué dirigente trabajas?***

P22: Para P25 acá como delegada de Comuna1. Para Vicegobernador2 a nivel provincial.

***AB: ¿Siempre para Vicegobernador2?***

P22: Si hace 7 años.

***AB: ¿Vos te has iniciado por tu hermana P23?***

P22: Claro por ella. El día de la elección buscamos gente, movemos.

***AB: ¿Si P23 cambia de dirigente vos te vas con ella?***

P22: Sí. Pasa que nosotros tenemos un grupo político, no nos separamos. Todos vamos a un solo lado como familia.

***AB: ¿El grupo está armado solo con familiares?***

P22: No, o sea si tenemos hermanos, y ellos tienen amigos se vienen con nosotros y así nos movemos juntos. Pero P23 es la que va más a todos los actos y está más metida.

***AB: ¿Vos [P23] estas afiliada?***

P23: Sí. Yo me he afiliado hace como 12 años. Mi papá militaba mucho para el peronismo. Yo desde los 4 años iba con él a los comités, las reuniones...

***AB: ¿Con qué dirigente has empezado?***

P23: Con Dirigente4. Era un político candidato a comisionado comunal. Y ellos me han invitado a participar y era la primera vez que yo participaba sola y bueno y ahí hemos

empezado. Y después yo he hablado con P25 para que se sume porque había sido subdelegada. Después el grupo se ha dividido y nosotros hemos quedado con P25.

***AB: ¿Por qué se ha dividido el grupo?***

P23: Porque la cabeza que era Dirigente4, era un hombre grande y no coincidía con lo que nosotros queríamos.

***AB: ¿Qué querían?***

P23: Nosotros queríamos un trabajo más para el pueblo. Él tampoco era de acá [Comuna1]. Entonces nos separamos, un grupo se ha quedado con él y nosotros no hemos quedado con ella.

***AB: La línea de Dirigente4 no era la de Vicegobernador2.***

P23: Estábamos con Vicegobernador2 y FuncionarioPúblico1. El hijo de FuncionarioPúblico1 era candidato para legislador. Se ha bajado de la candidatura y nosotros nos quedamos sin legislador. Entonces ahí entra el arreglo que hace Dirigente4 Córdoba con Vicegobernador2 para que trabajemos con él. Vicegobernador2 se entera que se baja el legislador y se hacen esos arreglos políticos para que quedemos con Vicegobernador2.

***AB: Entonces ustedes quedan con Vicegobernador2 porque Dirigente4 les dice.***

P23: Claro, porque él era la cabeza del grupo. Y para donde él corría, corríamos todos.

***AB: ¿Qué les promete Vicegobernador2 a ustedes?***

P23: A nosotros nada. Siempre hemos trabajado un buen tiempo por convicción. Sin tener sueldo, nada. Pero lo que buscábamos era golpear puertas y cuando se les pida alguna solución para alguien, que nos la den. Ese era el punto.

***AB: Confian en Vicegobernador2.***

P23: Nosotros trabajamos, hoy, para él y nos mantenemos ahí. La cabeza del grupo es P25. Ella es la que maneja. Es la cabecilla nuestra. Si ella dice “Nos vamos a trabajar para otro lado”, nos vamos todos para el otro lado. Porque lo que nosotros hemos hecho es un equipo.

***AB: Pero la que toma la última decisión es P25.***

P23: Claro, ella viene y dice “Miren hay tal propuesta...” Y decidimos viendo el fin nuestro que es trabajar para la gente para todos, no en beneficio personal para cada uno. Eses el fin que por ahí mucha gente no lo entiende. La gente es desconfiada hasta que le haces llegar el mensaje con el fin que nosotros queremos.

***AB: ¿Vos [P24] estas afiliada al PJ?***

P24: Sí, siempre del PJ, pero me he afiliado no hace mucho. 2 o 3 años.

***AB: ¿Antes estabas en política?***

P24: Sí, siempre, desde muy jovencita. Mi abuela era radical. Pero yo he visto todas las injusticias que hacían los radicales con los pobres cuando daban una caja de pan por familia. Nosotros éramos 7 hermanos y siempre los radicales siempre le ponían excusas a mi abuela. Yo la verdad que me he criado con un resentimiento a ellos, eran muy egoístas, toda clase media para arriba. Y yo la quería muchísimo a mi abuela, pero cuando me han venido a hablar los del PJ me he ido. Me han dicho “Vení, sumate” cuando estaba Dirigente4 delegado. Para él he trabajado mucho tiempo. Dirigente4 le respondía a Vicegobernador2.

***AB: Y qué ha pasado después de trabajar con Dirigente4.***

P24: Yo me he alejado un poco de la política porque tenía familia, pero me seguían buscando.

***AB: ¿Por qué?***

P24: Porque yo llevaba mucha gente. Yo he andado años. Tenía mi camionetita y ahí llevaba a la gente.

***AB: ¿Y cómo controlas que la gente te cumpla?***

P24: Yo tengo mi gente que yo siempre les ayudo con algo, que vos siempre tenés que tener algo para tenerlos ahí. Si necesitan un remedio, un boleto, vos estas presente porque saben que le vas a solucionar.

***AB: ¿Esa gente te moviliza gente?***

P24: Estoy sumando y siempre nos juntamos, charlamos cómo vamos a planificar para salir afuera, tener más presencia, para que digan que es un grupo más fuerte. Ir todos juntos, no por separado, entonces ahí controlas más quién está y quién no está.

***AB: ¿Cuál es tu relación con alguna iglesia, con algún club? ¿La usas para hacer política?***

P24: Yo estoy encargada de la iglesia allá arriba en la capilla. Pero no hago, es complicado porque la gente es muy sensible con la iglesia.

***AB: Pero haces contactos ahí...***

P24: No, no, no. Soy catequista. Con el fútbol también me meto mucho, pero siempre están los contrarios. Capaz entra un jugador que tiene otro y ahí está. Se convierte en quién da más. Vos tenés que estar presente para que digan “estos están más presente”. Hay mucha

competencia cuando se trata de delegado. Porque todos vamos con Vicegobernador2, pero con diferentes acoples.

***AB: Vos estas de encargada en la iglesia ¿no le preguntas a la gente si necesita algo?***

P24: Yo más hago presencia con los chiquitos del catecismo, que yo celebro con ellos, le hago la fiestita de su comunión, en esas cosas sí.

P23: Está presente. En el club también

***AB: ¿Cómo hacen la presencia?***

P24: El año pasado en la fiesta del año del club la hemos llevado a P25. Tenemos sponsor y la ponemos a ella [P25]. A veces dicen “Viene a hacer política” y bueno, pero te da. Si no cómo lo consiguis.

***AB: La cabeza es P25, si ella decide irse con otro dirigente, ustedes la siguen.***

P24 y P23: Claro sí.

P24: Es porque lo que ella me ha prometido, ella me ha cumplido. Es una chica de palabra. Yo he trabajado con varios políticos que han sido tan mentirosos y P25 no.

***AB: ¿Otros dirigentes las buscaron?***

Todas: Sí.

P24: Nosotras estamos contenidas con P25, contratadas en la comuna.

P23: Otros dirigentes del mismo PJ, pero de otros delegados comunales te dicen “Vení nosotros te vamos a dar el contrato, te vamos a contener, pasate para nuestro lado”. Y no

porque nosotras ya estamos alineadas con ella [P25] y ella tiene muchas ganas de hacer cosas, de llegar. Tiene buena llegada a la gente.

P24: Cuando yo lo dejo a Dirigente4, decido no seguir en política porque me había hartado. Se ven cosas muy sucias, injustas. Y te desilusionas.

***AB: Contame una injusticia.***

P24: Que a veces los laureles se lo llevaban unos que estaban sentados y no hacían nada. Y yo que salía, buscaba, llevaba a toda mi familia, llevaba gente. No me daban nada. La última vez que yo necesitaba unos medicamentos, yo sabía que había que esperar para toda solución. Yo he esperado, me decían que no había palta, pero venían otros de afuera y les daban. Entonces yo digo “Basta” y me he retirado.

***AB: ¿Le avisas a Dirigente4?***

P24: No, me he quedado en mi casa y cuando me han venido a buscar les dije que no iba a estar más. Y me dijeron “Por qué, qué te hemos hecho, que te hemos tratado siempre de solucionar los problemas”. Y yo les he dicho que no porque yo sé lo que mi trabajo vale y para ellos no valía. Me querían presionar por un terreno que era comunal, que ni de ellos era.

P23: Y ahora está en peligro que le saquen.

P24: Claro yo no puedo ni hacer los papeles porque no son los dueños del terreno. Y me han mentido en la cara que me habían dado plata y nunca me habían dado. Ahí me han dicho que ahora sí me iban a dar, pero yo ya no confiaba porque ya me habían mentido muchos años. Entonces después me ha empezado a buscar la gente de P25.

***AB: ¿Te sentías cuidada con Dirigente4?***

P24: Sí. Cuando haces un grupo te cuidas, es como familia. En la política todos se meten por interés de algo, con algún fin de progresar. Dirigente4 me trataba bien, pero la gente que tenía alrededor de Dirigente4 no. Ellos lo hacían dar vuelta.

***AB: O sea que el grupo de Dirigente4 te hace salir.***

P23: El entorno.

P24: Claro, sí. El entorno me ha defraudado mucho.

***AB: ¿Y alguna tarea peligrosa que tenían que hacer?***

P24: No, no. Había cosas injustas adentro. Por ahí le tenían que dar ayuda a alguien y se lo llevaba siempre una misma persona. Todo para ella. Cuando yo pensaba en que otra persona lo podía necesitar...

***AB: Entonces te busca el equipo de P25.***

P24: Sí, me empiezan a buscar y yo no quería saber nada. No quería porque estaba cansada ya de andar andar. Y bueno digo voy a probar, porque me gusta y estaba en una situación mala yo porque me estaba separando con 4 criaturas. Y entonces he agarrado vuelo y digo "Si no va, no va y me retiro de una sola vez". Y me ha convencido P25. Yo he venido por ella, se la veía una chica joven con ganas de hacer que se veía que tenía poder en sus manos para hacer cosas. Pero bueno, lamentablemente no hemos podido llegar porque ha perdido por 39 votos y siempre hay jueguitos que te hacen. Lo hacen, pero así terminan también. Son gente sin vergüenza.

***AB: Vos no lo harías nunca.***

P24: No, no. Porque es como que estás jugando sucio. Yo manejo la plata de la iglesia, y no sé —yo soy muy católica— y ¿agarrarme un peso de la iglesia?, yo sé que nadie me ve, pero ¡dios me va a estar viendo! ¡voy a ser una infeliz toda la vida! No podría nunca. Y se ríen las chicas, me joden. Pero dios me ha ayudado, y me va bien gracias a dios, así que no puedo ser así yo.

P24: Y las últimas elecciones ya lo he metido a mi marido, la pareja nueva que tengo. A él le gusta, y ya es un dirigente a parte de mí, yo salgo por un lado y él por el otro. A él no le gustaba, pero yo lo he convencido y él está metido ahora en un club. Dirige todo, maneja todo y hace política ahí. Es alguien de confianza, tiene familia grande. Eso siempre hay que ver porque sirve mucho las familias grandes para ayudarlas.

***AB: Ustedes son muy leales a su equipo, quiero saber por qué motivo cambiarían a otra línea política.***

P23: De la única forma que yo cambiaría es porque P25 tome la decisión. Claro porque nosotros somos referentes de ella. Ahora, de la única manera que nosotros capaz que P25 diga “¿Saben qué chicos? Sigán ustedes solos porque yo no quiero saber nada” Ahí nos juntaríamos los del grupo y vemos qué hacemos si nos dividimos, le metemos juntos para adelante, hacemos algún arreglo.

***AB: ¿Cuántos son más o menos?***

P23: Nosotros el equipo, la mesa chica, los de confianza somos 10. Y después tenemos 30 atrás nuestro, esa gente la ayudamos con gestión no la contenemos económicamente. Pero son chicos que siempre están.

***AB: ¿Cómo controlan que sean leales?***

P23: Acá nos conocemos todos y nos enteramos todos así [rápido]. P25 tenía unas personas contratadas que le hemos dado de baja porque no le han trabajado para ella.

[Se incorpora P25]

**AB: *¿Estas afiliada [hacia P25]?***

P25: Sí al peronismo hace 4 años.

**AB: *¿Antes estabas en política?***

P25: Desde el 2007 que estoy en política. Yo vengo de una familia radical, soy la única peronista en mi casa.

**AB: *¿Por qué?***

P25: El lema del PJ es “La justicia social”. Estoy muy comprometida con ese tema por las falencias que hemos tenido acá en Comunal. Y lo que siempre se ha visto: el que más tiene pisa al que menos tiene. Desde el 2007 me afilio al peronismo. Me convence P23 para estar en la línea de Dirigente<sup>4</sup>. Veníamos trabajando para él. Y hace 4 años cuando nos separamos de nuestro mentor político, hemos podido acceder a afiliarnos a tener beneficios para la gente...

**AB: *¿Por qué antes no?***

P25: Porque se basaba en uno mismo, yo y mi mundo es yo, yo no te podría dar espacio a vos por miedo a que en 1 o 2 años descubra que vos tenés más capacidades que yo. Pero no solo es necesario tener inteligencia —son muy pocas las personas que nacen cayéndole bien a todo el mundo— los políticos necesitamos de gente, de armar un equipo contenerlos, y que esa gente sea los que nos sumen a nosotros. Nosotros trabajábamos, pero de onda, por amor a lo

que estábamos haciendo, comprometidas en una sola cosa: darle a los jóvenes la oportunidad que nosotros no hemos podido tener. Para eso tenés que estar en política, involucrarte, no vas a cambiar el mundo, pero si podes cambiar tu lugar. Y desde que estamos hace 4 años yo soy la cabeza del equipo, pero el equipo somos todos. Acá yo tengo la última decisión, pero si me equivoco digo “Compañeros me he equivocado”. Al ser la líder hay muchas cosas de las que yo no me puedo enterar de la realidad en sí de las personas.

[Se incorpora P26]

***AB: Estabamos hablando de tu carrera política, estaban con Dirigente4 y luego se dividien...***

P25: Nosotros terminamos perdiendo las elecciones del 2011 por 39 votos y ahí nosotros notábamos que no teníamos una participación activa en la política a nivel provincia. No pasábamos de Zárate, y no teníamos ningún beneficio con cargos, gestiones... Entonces decido separarme del equipo y ellos [los dirigentes presentes] se van conmigo.

***AB: ¿Por qué crees que se han ido con vos?***

P25: Porque en sí cuando nosotros empezamos trabajando para Dirigente4, yo los busco a ellos. A la mayoría del equipo lo he ido formando yo. Entonces eso ha hecho que la confianza sea hacia mí. Lo que pasa es que nosotros peleábamos contra dos factores muy importantes. 1] El hecho que Dirigente4 no era conocido en la zona, solo lo conocíamos porque era distribuidor de gaseosas *Coca Cola*. 2] El hecho que Dirigente4 genere confianza en la gente del pueblo. Como el ya venía de una elección, de la que nosotros no participábamos, tenía un impulso para seguir presentándose acá en el pueblo. Entonces lo que hizo es convencer a un equipo que salga a buscarle votos. Él tiene un convencimiento con las palabras.

***AB: ¿Dirigente4 los convencía prometiendoles cosas que después no podía cumplir?***

P25: Sí, el 40%, pero lo que nos convence a nosotros fueron las ideas políticas que tenía para realizar cambios en el pueblo. Nosotros queríamos aportar ideas y concretarlas. Cuando yo empiezo a formar el equipo, yo era la responsable de todo, yo era la conocida, la que estaba, yo era la que cuando se perdía una elección al otro día seguía estando, yo daba la cara. Cuando decidimos dejar el equipo y formar el nuestro, nos llama Vicegobernador2 [en ese momento Ministro del Interior] y nos dice “Chicos ¿tienen contención?” y le digo “No, no tenemos nada”.

***AB: ¿Ya lo conocías a Vicegobernador2?***

P25: Claro porque siempre hemos trabajado en la misma línea política. Vos has visto como es el sistema político tucumano. Vos siempre trabajas para la cabeza, por más que te dividas en 200 abajo, el voto siempre va para ellos. Bueno entonces él nos dio 5 contratos. “Vengan chicos, ahí tienen los contratos”. Todos menos yo.

***AB: ¿Por qué?***

P25: Porque yo no tenía la necesidad de tenerlo, en cambio ellos sí.

***AB: ¿Qué más le has prometido a tu gente?***

P25: Yo no les he prometido nada. Lo único que les he pedido fue llegar al objetivo principal que era ganar la comuna, trabajar en eso y como yo les he cumplido, que cumplan conmigo. Para mí la comuna —te hablo de algo muy personal mío— no es para hacerme millonaria, yo lo único que quiero, como todos los políticos, es demostrarles a los demás que si estamos como estamos es porque las personas que han entrado en política que han tenido posibilidad

de acceder a la comuna solo lo han hecho por las oportunidades económicas que le daban. Pero para nosotros lo que importa es la gente.

***AB: ¿Tuviste alguna situación en la que alguien de tu equipo te haya sido desleal?***

P25: De la mesa chica no.

***AB: ¿Y de tus movilizados en general?***

P25: Nosotros somos un equipo de 5 personas de las cuales ellos son iguales a mí. Ellos se sienten respaldados por mí y yo me siento respaldados por ellos. El equipo en sí sumaba votos que numéricamente no nos alcanzaba para ganar. Entonces hacemos una alianza política con una señora grande que ya tenía una participación activa en la comuna, estaba medianamente bien vista políticamente. Entonces le proponemos participar con nosotros en política con un respaldo de 3 contratos para gente que ella había acercado al equipo.

***AB: ¿A quién le pedís los contratos?***

P25: Le pido a Vicegobernador2 que las contenga con el Ministerio del Interior.

***AB: ¿Lo puedes llamar a Vicegobernador2 cuando quieres?***

P25: Tampoco todo los días. Uno cuando ve que se puede jugar se juega. Entonces le damos los contratos y ella empieza a participar en política con nosotros. Era nuestra primera elección solos sin padrinos políticos directos que nos ayuden a formar un equipo político.

***AB: ¿Con quién estaban en la lista?***

P25: Trabajábamos con el oficialismo en donde Vicegobernador2 nos decía con quién teníamos que trabajar. Por ejemplo para esta zona con Legislador4. Ha sido una persona que se ha comportado medianamente bien, pero al final terminó fallando.

***AB: ¿No volverían a trabajar con él?***

P25: Una cosa es Vicegobernador2 y otra cosa son los legisladores. Nosotros le tenemos que responder a quien nos da un lugar que es Vicegobernador2. Los demás son pasajeros.

***AB: Pero si Vicegobernador2 les dice “Va Legislador4 de nuevo con ustedes”***

P25: Y bueno sí, pero cuando venga Legislador4 y se siente ahí le diremos “Legislador4 ¿te acordas cuando has prometido esto y no has cumplido?” hay que empezar a tener memoria y ahí veremos la cintura política en ese momento para dejarme conforme y que yo salga con confianza a trabajar para él.

***AB: Sigamos con la historia de la alianza con la señora.***

P25: Le damos los contratos. Resulta que me entero que eran personas que no habían estado conformes conmigo en particular. Cuando nos enteramos empezamos a analizar cosas y llegamos a la conclusión que perdemos las elecciones por haber confiado y haber cedido un espacio importante en la campaña, acompañar al titular, a gente que nos termina haciendo perder las elecciones. Esta gente ha trabajado para quien hoy es el delegado comunal.

***AB: ¿Te enteras después de las elecciones?***

P25: No, me entero 2 días antes de las elecciones y ya no podía cambiar nada. Yo no podía debilitar el equipo a 2 días de las elecciones.

***AB: ¿Y qué has hecho con los contratos?***

P25: Les saqué los contratos. Me llevó 6 meses por esperar a que Vicegobernador2 se acomode [como vicegobernador]. Le digo necesito hablar con usted, me dice “¿Qué pasa compañera?” y le cuento “Los contratos que me ha dado al último, me han traicionado todos”

y él me dice “Tiene mi autorización para cambiarlos a todos”. Acá en Comunal a la única que le dio autorización para cambiarlos fue a mí. Y los cambié por gente que trabajaba para nosotros que todavía no tenía nada, por ejemplo, P23.

***AB: A esta señora ¿la incluí en tu mesa chica?***

P25: Sí, la hice participar 2 meses hasta que me doy cuenta de actitudes que me llamaron la atención y la dejamos un poco de lado.

***AB: ¿Qué actitudes?***

P25: Ponía en duda nuestra estrategia política porque en sí, es verdad, ella a mí me llevaba 22 años, pero me hacía ver como una pendeja que no tenía conocimiento de nada. Ella quería dividirnos porque ella respondía a otro dirigente político que le daba contención a ella.

***AB: Pretendía tu contención, la del otro político, y que nadie se entere...***

P25: Que nadie se entere en un pueblo chico... [Risas]

AB: [Hacia P26] ¿Estás afiliado al PJ?

P26: Sí. Desde que empecé con P25 me afilié. Ahí comienzo en política.

***AB: ¿Cómo se conocen?***

P25 y P26: De acá.

P26: Desde chicos.

P25: Lo que pasa es que yo ya lo había visto participar con otros grupos políticos, entonces yo ya tenía una idea de cómo trabajaba.

***AB: ¿Qué grupo político?***

P25: Mi papá fue candidato de la UCR.

P26: Claro, ahí andaba yo, pero no estaba afiliado. Andaba mirando, pero no me convencía.

***AB: ¿Por qué?***

P26: Por el sólo hecho de ser para ellos nada más. Eran cerrados, no querían atraer gente y contenerla, saber lo que la gente necesitaba. Era ver ellos, acomodarse ellos y de ahí recién después ver qué hacía falta. Pero no todos hacían eso.

***AB: ¿Por qué te convence P25?***

P26: Porque ella me dice “Vení quiero formar un equipo político, necesitamos que vengas” y yo dije “Bueno, nunca he estado en política, pero yo por vos voy” y sí le digo “El día en que vos dejas la política, yo dejo” porque yo no voy por otra persona, voy por ella.

***AB: ¿Y en ese momento te promete un contrato?***

P26: No porque en ese momento trabajábamos con Dirigente4 y en ese momento no había eso, no nos contenía. Lo único que ofrecía él era una ayuda [dinero] para que uno se mueva, tenía algo.

***AB: ¿Te sentías bien con el grupo de Dirigente4 en sí?***

P25: Es que el equipo de Dirigente4 estaba contenido por mí. Yo decía tenemos que seguir y el grupo seguía. “Chicos confíen” y los chicos confiaban. Nuestro gran trabajo ha sido hacerlo conocer a Dirigente4 porque la gente nos conoce a nosotros. Él se cuelga de nosotros, en ese momento no nos damos cuenta que teníamos más fuerza que él. Él tenía otro equipo en el 2003, pero después no lo sigue ninguno, solo quedan P23 y 2 más. Y en el 2007 nos sumamos y armamos equipo, pero después nos vamos.

***AB: ¿Le avisas a Dirigente4?***

P25: Le comento que no trabajábamos más para él.

***AB: ¿Cómo lo recibe?***

P25: Mal si él tenía más beneficios que nosotros. Era algo irracional. No podía conseguirnos ayuda para los chicos “No hay, no hay”. Cuando teníamos que pagar los autos para el movimiento político nos da \$10000 y necesitábamos \$50000. Era irracional lo que él decía, pero nosotros estábamos por confianza.

***AB: ¿Cómo controlas a tus movilizadores?***

P25: Yo creo que mis compañeros van a coincidir conmigo. Yo he venido con la idea de cambiar la política desde el espacio en donde estábamos. Yo no te voy a decir “Como te ayudado, ya estas comprometido conmigo de por vida para votarme” yo quiero que piensen que yo soy la única que los puedo ayudar, porque si ya te he tendido una mano, por qué o voy a poder dártela 10 veces.

***AB: Se trata de reputación y confianza...***

P25: Exactamente.

***AB: Ahora qué pasa si otro promete y cumple dar más.***

P25: Es que a la gente no la conformas. Nosotros tenemos una posibilidad certera de ganar ahora en las elecciones del 2019 [Habla del gobierno nacional y estrategias para las elecciones] porque la gente conmigo puede venir a hablar, con Macri no van a ir a hablar.

***AB: [Hacia P26] Si P25 cambia de Vicegobernador2 a otro dirigente ¿la seguís?***

P26: Sí, lo que determine ella en conjunto, sí. Porque lo que tiene ella es que todo se puede discutir, se puede resolver. Y también ella te da la posibilidad de escucharte, de que te expreses. Lo mismo para todos los dirigentes. Te sentís útil y escuchado. Nosotros tratamos de apoyarnos de estar juntos y después abrir el abanico.

***AB: ¿tenés gente abajo tuyo que moviliza?***

P26: Sí, mi familia y algunos amigos que tengo.

P25: Es lo que queremos hacer para que el grupo con el tiempo no caiga.

P26: Claro, seguir ganando gente a parte de la que tenemos.

P25: Es más, necesitamos de gente nueva.

***AB: ¿Cuál es la relación que tienen con organizaciones, iglesias, clubes?***

P25: La última decisión la tomo yo, en el sentido de cuánto podemos ayudar económicamente a los clubes. Pero cada uno tiene la obligación de involucrarse porque es la única forma de hacer política directa conociendo en sí lo que sucede en las organizaciones como “La Liga Colaleña”. Porque suponete que ganemos en el 2019, yo voy decir “Escuchame P24 ¿cuáles son las falencias que hay que mejorar?” Para que la gente vea el cambio que hemos prometido en campaña y nos sirva para un 2023. Qué es lo que yo quiero generar en cuanto a confianza que yo diga “Bueno, ya no tengo más tiempo de hacer política, pero quiero que por ejemplo P26 sea el candidato, quiero que el equipo lo ayude”

***AB: ¿Hay mucha competencia entre políticos por los clubes?***

P24: ¡Sí!

P25: Hay muchos políticos que están en las asociaciones prometiando, prometiando, y nosotros todavía no. ¿Por qué? porque nosotros cuando veamos que ya los han golpeado todos, aparecemos con la solución y ahí ganamos puntos políticos que nos pueden ser útiles o no. ¡Ojo! [Habla de marketing político]

***AB: ¿Por qué cambiarías de línea política? Viene un nuevo dirigente y te propone algo muy bueno para vos...***

P25: Esa pregunta es muy difícil de responder porque estamos hablando de lealtad política. El día de mañana, porque me digan “Te doy un contrato más” yo no puedo dejar al que primero me ha dado 5 contratos. Y si tengo que analizar las posibilidades políticas que va a tener en el futuro Vicegobernador<sup>2</sup> en contraste con el nuevo que venga, es imposible que cambie.

***AB: Yo no estoy hablando de recursos nada más. Te promete contratos, te propone un proyecto político que te guste. ¿Lo pensarías?***

P25: Nosotros luchamos mucho acá porque la gente piensa que Vicegobernador<sup>2</sup> no quiere un crecimiento para Comuna<sup>1</sup>. Pero le tratamos de mostrar a la gente que Comuna<sup>1</sup> nunca le responde.

***AB: O sea no pensarías en cambiar de línea política...***

P25: ¿Y dónde estaría la lealtad política? Si yo en mi grupo genero eso, me tengo que preparar a que al otro día ellos piensen lo mismo de mí. ¿Me entendés? Para mí la política no es económico.

P24: Es como un servicio para la gente.

P25: Yo no cambiaría. Somos gente de clase media en Comuna<sup>1</sup> que estamos metidos en política que queremos lograr cosas por los que vienen detrás nuestro, por los que menos

tienen. Tenemos la capacidad y el convencimiento de que en el momento en que tengamos la posibilidad de estar en la comuna, no nos saca nadie. Porque vamos a hacer las cosas bien.

***AB: Y supongamos que Vicegobernador2 ya no tiene más recursos y no te puede dar más ayuda para la gente...***

P25: En el momento en que Vicegobernador2 diga “Hasta aquí llego, tal persona es mi sucesor” y que ese sucesor nos respalde como si fuera Vicegobernador2. La política no es una cuestión de plata. Si nosotros con la plata que recibimos de la política hacemos política, no nos quedamos haciendo nada.

***AB: ¿Qué piensas de la gente que se cambia de línea política por recursos económicos?***

P25: Está todo bien. Si el día de mañana viene uno y me dice que otro le da contrato a toda su familia, yo le digo “Vaya, igual tenés la puerta abierta cuando quieras volver” y estoy segura que en menos de 1 año lo tengo de nuevo, pero ya no va a ser lo mismo.

P26: Ya no hay confianza.

P25: Lo mismo te va a decir Vicegobernador2. “P25, te has ido a probar con tal, te ha ido mal y has vuelto a mí, bueno no hay problema yo soy político, gano las elecciones con votos, venga”, pero del pozo ese no me saca nadie. Si quiero ser legisladora, tengo que volver a nacer. No vas a poder escalar políticamente que es lo que yo quiero. Para eso genero un equipo que pueda ir atrás mío, en donde yo pueda poner a P26 que vaya como próximo delegado comunal o a P23 como legisladora dentro del espacio, porque ellos son los que me respaldan a mí. Si yo escalo, ellos escalan conmigo.

***AB: Perfecto. ¡Muchas gracias!***

Todos: ¡Gracias!

### **Entrevista 10**

23 de marzo de 2017 [CandidatoIntendente1: actual funcionario y politólogo]

**AB: *Fuiste candidato a intendente...***

CI1: Yo fui candidato el anteaño pasado a intendente. Mi perfil no era el tradicional. Yo incursionaba por primera vez.

**AB: *¿Qué valoraron los punteros?***

CI1: Yo creo que lo material no es menor. No sé si necesariamente en forma de plata. A veces también es un lugar en la lista, a veces en recursos para que el mismo pueda proveer a sus clientes. Ellos tantean, yo recuerdo que ellos tantean a ver hasta dónde estás dispuesto a llegar.

**AB: *¿Importa mucho ser reconocido, que se les dé un lugar importante?***

CI1: Sí eso juega. Gente se me acercaba, me preguntaba cómo andaba. Yo no manejaba recursos, no quería manejarlos tampoco. No manejaba recursos en forma de plata directa. Sí manejaba por ejemplo la posibilidad de unos programas de entrenamiento para el trabajo. Pero iba a la gente directamente, yo necesitaba que un puntero me colabore con el fomento del programa. Pero no funcionó para nada, por ahí hubo un pastor evangélico que le dio más bola. Pero yo no tenía planes y efectivamente no tuve punteros. Los que tuve se me fueron dos, el pastor, según él porque yo lo desprecié. Él hijo terminó teniendo este programa de entrenamiento, pero no, se fué con otro enojado. Y tuve otro que se me acercó, pero terminó en un lugar de la lista de otro.

***AB: ¿Te han avisado que se iban?***

CI1: No, se van a la mierda. Vos te enteras después.

***AB: Pero... ¿vos les seguías dando un incentivo?***

CI1: No, no es que yo nunca les dí un incentivo. Yo creo que lo material es importante, no necesariamente la plata. Pero un lugar en donde ellos manejen recursos que les genera como un reconocimiento.

***AB: ¿Cuán importante es la aversión al riesgo?***

CI1: Ellos valoran cierto tipo de conducta de seriedad. Ellos también leen si el candidato me va a ser consistente en el tiempo o no. Sin dudas. Yo era del que le manifestaba las reglas del juego como iban a ser. Información clara, transparente. Ellos rápidamente leían en mí honestidad, seriedad, y todo lo demás, pero no leían incentivos de otro tipo. Este va a ser demasiado transparente. Muy claro, muy de las reglas claras que las va a mantener en el tiempo. Pero es que yo no iba a manejar recursos, no los tenía, pero si lo hubiese tenido no lo hubiese hecho. Lo mío era este otro tipo de programas. Pero plata no. Yo creo que si no manejas eso estás en la lona. En realidad ganas otro tipo de cosas. Yo caminé mucho el municipio, yo tocaba el timbre. Pasé mucho tiempo hablando con la gente. Yo aposté más con eso. Pero bueno mi municipio es de clase media/alta. En otros lugares, te das cuenta que está marcada la cancha. Vos sabes que vas al pedo.

***AB: Entonces es complicado entrar en el juego por primera vez.***

CI1: Es complicadísimo. Ellos se mueven con una libertad adentro bastante grande. Van viendo. Generalmente es dentro de los partidos no entre partidos. Tantean, muchos de ellos me hablan a mí. Se juntan con vos para ver a dónde llegas y dónde estás. Hacen como un

paneo. Quién es, cuánto tiene y hasta dónde llego con este. Esa fue mi impresión cuando algunos de ellos me llamaban a mí.

***AB: ¿Cómo te contactaron?***

CI1: Bueno cuando me candidateo se hace público. Aparecía mi teléfono en los carteles. Todo el mundo me decía que estaba loco [risas].

***AB: Entonces, con algunos habías hecho un trato con este programa y te costó monitorearlos.***

CI1: Sí claro, absolutamente.

***AB: Tampoco habías armado un plan de monitoreo...***

CI1: No, no. Yo me imagino estos muchachos de Dirigente2, deben ser terribles. Lo que pasa es que ahí se maneja mucha plata.

***AB: A veces los punteros no son tan leales en estructuras que les dan mucha plata, pero se sienten muy perseguidos.***

CI1: Sí, sí. Tal cual.

***AB: Hay otras redes en donde se retribuye mucho con el respeto, la seguridad, por supuesto que también manejan recursos.***

CI1: Bueno eso es interesante de ver. Yo lo que vi, es que... Bueno creo que algo así dice Rodrigo Zarazaga, el jesuita. Hay gente muy comprometida con la gente del lugar en el que vive. Yo he visto gente que tenían cocinas para el barrio, para los chicos, y vos te das cuenta que son personas que realmente contribuyen. Y uno piensa que uno también va con esa onda de contribuir socialmente, rápido puede entrar. Pero no es así. También juegan con lo

material. Pero no en el sentido para que ellos terminen llenándose los bolsillos. Sino porque les interesa el laburo que hacen. O sea están en lo social, pero son pícaros como todos. Muchos me pedían camisetas para el club, la pelota de fútbol... Eso me ha pasado mucho. Te sacas la foto. Pero lo hacen con varios candidatos. A los fines de aquello que hacen, actúan estratégicamente. Por eso necesario tener mecanismos de monitoreo importantes. Pero yo no los tenía.

***AB: Entonces los punteros se motivan con incentivos materiales y políticos...***

CII: Yo creo que sí es verdad que dentro del espectro de una motivación, hay motivaciones de reputación. Es decir, está la cuestión material, que tiene bastantes formas de realizarse. Algunos punteros quieren material para darle a la gente, otros tener acceso a brindar su servicio a la comunidad. Pero está ligado. Lo material no es condición suficiente. Hay un tema de prestigio de las personas, que va de la mano de la reputación estrictamente hobbesiana, la vanagloria, el lugar de ellos en el barrio. Una vez me dijeron “Él es nuestro referente comunitario”, los vecinos hablaban de él como el referente comunitario. Y eso para el referente es valioso.

***AB: Muchas gracias por tu tiempo.***

CII: Bueno Ana, cualquier cosa, acá estamos.

## **Entrevista 11**

23 de marzo de 2017 [P27, P28, P29, P30, P31]

***AB: ¿Cómo entraste a la política?***

P27: Estoy afiliado desde los 18 al Partido Justicialista.

***AB: ¿Por qué?***

P27: Hubo una masiva afiliación. Me llevó un vecino, me pidió que le colabore con la afiliación y sin saber lo que era un partido político, me afilié. Luego me invitó a participar de algunas reuniones del partido. Y vi en algunos actos que dentro de este partido se empezaba a dar una doctrina, un mensaje... Yo los escuchaba a mis padres que hablaban de Perón, pero no sabía quién era Perón hasta que yendo al PJ ya afiliado, me interioricé mucho y empecé a sentir, a ser un actor social.

***AB: ¿Y con qué dirigente has empezado a trabajar?***

P27: Era joven y tocaba el bombo en los años '90 en los actos [habla del bombo]. Después agitaba, después empecé a tomar otro rol, vino otro vecino a decirme "Che no tengo focos, vos que sos amigo de tal ¿por qué no me lo gestionas?" Y ahí me he empezado a convertir en un actor comunitario porque yo llevaba la problemática del barrio a quienes podían solucionarlo.

***AB: ¿Quién te lo solucionaba?***

P27: En ese momento estaba el Concejal. Y respondía a Gobernador1. Yo militaba mucho con Gobernador1.

***AB: Entonces vos has comenzado con el Concejal3 y después ¿qué pasa? ¿A qué dirigente cambias?***

P27: No, o sea hice una capacitación de 1 año e ingresé a una organización nacional, la JP nacional. Esta organización buscaba capacitar jóvenes para formar cuadros dirigentes a lo largo y ancho del país. Fue ahí cuando empecé a aprender y comprender la política con un cierto perfil que te daban ellos para darle sentido a la política.

***AB: Contame más de tu carrera política ¿cómo has armado tu equipo? ¿Con qué dirigentes has trabajado?***

P27: Yo siempre he estado dentro del peronismo.

***AB: Sabemos que el peronismo... [Interrumpe P27]***

P27: El peronismo es un movimiento.

***AB: Claro, con muchas facciones. ¿Vos en cuál has estado?***

P27: Siempre he estado adentro del peronismo. He estado en una facción, después en otra, pero siempre en el mismo árbol. Capaz que he saltado de una rama a otra.

***AB: Perfecto. Necesito que me expliques más los motivos de esos cambios.***

P27: Perón decía primero estaba la patria, después el movimiento, y por último los hombres. También decía que en una elección interna, el que gana conduce y el que pierde acompaña. A nosotros nos tocó primero ganar unas internas con Gobernador1. Ahí ingreso a ser autoridad partidaria como juventud [peronista] estábamos en línea con Gobernador1... [Habla de esas elecciones]. Yo venía del movimiento de Vicegobernador1 y me quedo ahí, en el 2007 vamos a una interna fuerte con el Gobernador2, perdemos la elección y me encolumno con el Gobernador2 pero en la cola, no me voy del movimiento. Recién en el 2009 me voy con el Gobernador2.

***AB: ¿Por qué?***

P27: Porque consideraba que había que acompañar.

***AB: ¿Le comunicas a Vicegobernador1?***

P27: Después de la derrota, se pierde el mundo. Vicegobernador1 toma la decisión de liberarnos a todos. En mi caso en mi circuito habíamos ganado la elección, a pesar que habíamos perdido la guerra, en mi circuito habíamos ganado en donde yo era el referente de Vicegobernador1 ahí.

***AB: ¿En ese momento tenías el mismo equipo que ahora?***

P27: No, no. Estos son chicos jóvenes que se vienen sumando. En ese momento teníamos otro equipo conmigo a la cabeza.

***AB: ¿De cuántas personas?***

P27: 100 aproximadamente.

***AB: Cuando vos te has pasado a la estructura del Gobernador2, esas 100 personas ¿se van con vos?***

P27: Y han quedado en libertad de opción. Y un 10% se habrá quedado conmigo. Los demás

***AB: ¿Por qué crees que se fueron?***

P27: Porque ellos consideraban que yendo por afuera iban a tener mejores logros. A parte no tenía cómo contenerlos a todos, entonces directamente les decía que el que se pueda conseguir sus cosas por otro lado si se quiere ir que se vaya, el que no aguanta acá.

***AB: Entonces desde el 2009 estás con Gobernador2...***

P27: Claro, siempre con las líneas nacionales también. Hemos sido parte de La Cámpora. Yo armo el grupo fuerte de La Cámpora de La Banda.

***AB: ¿Vos eras el único líder?***

P27: Dentro de La Cámpora éramos 2 personas.

***AB: O sea ahora estás con Gobernador3.***

P27: Sí porque es el mismo proyecto.

***AB: Además de lo ideológico  Qu  hace que vos no te cambies de proyecto?***

P27: O sea, hay un proyecto.

***AB: Claro pero eso es lo ideológico...***

P27: Es como que te casas, te va mal, bueno jodete. Hay que apoyarlo. Si yo salgo a buscar gente para bancar este proyecto. Hay que sostener lo que uno ha apoyado y creado.

***AB:   Vos [P28] estas afiliada al PJ?***

P28: Si estoy afiliada hace 3 años.

***AB:   Ya estabas en la política antes de afiliarte?***

P28: Sí, yo ya andaba en la política cuando tenía 9 años con mi mamá. A mí me gustaba. Siempre he andado con ella para todos lados. Siempre me ha gustado. Si me pedían movilizar gente, yo estaba.

***AB:   Y cómo era la contención económica antes?***

P28: Cuando andaba con mi mamá nunca nos han dado nada. Era voluntario. Yo andaba con ella algunas veces a las 3 de la mañana pegando carteles, pasacalles.

***AB:   Cuándo has empezado a recibir recompensas económicas?***

P28: Siempre he trabajado por nada. Recién el año pasado hemos empezado a trabajar con P27 y hemos sido contenidas con él.

***AB: ¿P27 te contacta?***

P28: Sí, por medio de otro compañero que nos contacta. Hablo con las chicas, mi sobrina, P29. Empezamos ahí con él, y después ese muchacho se contacta con P27 y ahí empezamos a trabajar todos juntos, pasamos a ser parte de su equipo.

***AB: Tu referente es P27, vos ¿Para quién sos referente?***

P28: Para los chicos que están con el PROGRESAR [30 chicos]. Mi sobrina, P29, mi otra sobrina. Gente de confianza.

***AB: ¿Estás cómoda?***

P28: Sí, a mí me gusta. Así no me den nada yo estoy feliz.

***AB: ¿Cómo te encargas de controlar?***

P28: Es que toda la gente es gente de confianza. Vecinos, amigos de mis hijos, mi familia. Anotamos la familia, amigos, conocidos que podemos contar con ellos. Y después controlamos que hayan cumplido.

***AB: ¿Le consultas todo a P27 antes de hacer algo?***

P28: Sí, las cosas relevantes.

P27: Por ejemplo para conseguir los PROGRESAR sí, y yo me comunico con el intendente de La Banda. Lo que él me puede solucionar, me lo soluciona, sino me delega a otra persona de la municipalidad.

***AB: ¿Vos [P29] cómo has empezado?***

P29: Bueno P28 le hace caso a P27, y yo le hago caso a P28.

***AB: ¿Estás afiliada en el PJ?***

P29: No.

***AB: ¿Cuándo has comenzado en política?***

P29: Hace poco, el año pasado por P28.

***AB: ¿Vos [P30] estás afiliado?***

P30: Sí estoy afiliado en el peronismo y en mi pueblo la dinámica es un poco distinta acá. Porque vos en un pueblo laburas para la comuna, o sea laburas para llevar un candidato hacia la comuna. Eso es militancia pura no hay nada. Cuando pierde tu candidato, olvidate, 4 años te guardas. Se contienen los que ganan, los que pierden quedan ahí colgados. Dentro del peronismo todos sabemos que vos apostas a uno, si ese gana gobierna, pero sino los que pierden se enfilan detrás de ese. Y los que no se enfilan bueno pueden terminar eliminándose.

***AB: ¿A quién respondes?***

P30: Yo soy referente, mi papá ha sido delegado comunal. Yo tengo 42 años, y estoy en la política desde que era chico. A los 16 ya he empezado. Cuando estaba Palito Ortega, en la fundación Esperanza que capacitaba líderes sociales y políticos, tratando de llevar otra ideología a los militantes. Después, Gobernador2 ha planteado muchos cambios políticamente.

***AB: ¿Cuáles?***

P30: Ha armado una estructura verticalista en donde no ha dejado generar a nadie más. No podes crecer e ir a pelearle el partido a él porque no tenés cómo. Entonces o te alias o te vas a otro lugar.

***AB: Y vos te has aliado...***

P30: Es que para mí la ideología es como la religión, no podes andar cambiándote a otro partido. A veces te aguantas ser prisionero de algunas cosas. Pero no me cambio.

[P30 se debe retirar]

***AB: ¿Cómo has empezado vos [P31]?***

P31: Por P28 que me ha contado y de ahí he ingresado. Todavía no estoy afiliada.

***AB: ¿Vos respondes a P28?***

P31: Claro, y a P27 porque P28 responde a P27.

***AB: Entonces vos sos el referente principal de Ciudad1.***

P27: Sí, Ciudad1 tiene el 40% o 50% más de la población de todo el departamento. O sea que hay una alta concentración de votos.

***AB: Y muchos dirigente que vienen a buscarlos.***

P27: Claro.

***AB: ¿Cómo tomas las decisiones de cambiar o no de dirigente?***

P27: Siempre en beneficio de todos, si le conviene a unos pocos no.

***AB: ¿Qué sería beneficiarse?***

P27: Y que estemos todos debajo de la sombrilla. Si viene el PRO y nos dice le damos 50 planes de \$10000 sé que para muchos sería chocante.

***AB: ¿Pero dentro del peronismo?***

P27: Dentro del peronismo sí hay propuestas, pero son a corto plazo. Si cerras ahí para después volver ya se genera una desprolijidad. Este es uno de los grupos que se está armando, pero en total tengo consolidado en total 8 grupos. Yo soy el referente de los 8 grupos.

***AB: Vos sos el líder ¿tenés 8 dirigentes que tienen sus grupos? ¿Por qué no unificarlos?***

P27: Claro, es como un árbol. Cuando yo hago reunión de mesa chica hablo únicamente con ellos. La pirámide es estrecha. Necesito que sea estrecha para que el mensaje sea rápido. Me lo dan a mí y yo lo bajo a los dirigentes, y ellos van a sus lugares y lo bajan. Porque si es amplia, yo doy un mensaje y empieza a rodar, y cuando llegue va a llegar lento. El mensaje es de las actividades que tenemos que ir haciendo.

***AB: ¿Trabajan con alguna iglesia, club de fútbol?***

P28: Iglesia no.

P27: Nada.

P28: Eso estamos esperando que P27 arme.

P27: Generalmente hay apadrinados. Un club de fútbol necesita un padrino para poder subsistir. Todavía no tenemos nosotros.

***AB: Contame alguna situación en la que te hayan sido desleal.***

P27: Siempre ha existido eso, desde Judas cuando lo traiciona a Cristo. El hombre vive en estado de desconfianza. Ya lo decía Hobbs. El hombre por naturaleza es desconfiado.

***AB: ¿Y cómo resolves vos esa desconfianza?***

P27: Siempre está por naturaleza. Uno confía en la persona, pero podemos equivocarnos. A alguien lo pueden tentar en otro lado con algo mejor, y su grupo se pasa para la otra persona.

***AB: ¿Te avisan?***

P27 La mayoría no avisa. Algunos sí. Pero ahí se ve la calidad del dirigente. Si yo decido girar para otro lado, le tengo que avisar. Porque de acá a 10 años no sabemos si nos volvemos a juntar. Al ser esto dinámico y evolutivo, no sabemos si en 10 años nos volvemos a juntar.

***AB: ¿A vos te han propuesto algo de otra línea política?***

P27: Sí han venido para las elecciones. Pero yo me quedo con él [P28] como sea. Han venido a mi casa, me ofrecían mucho más económicamente. Acá no me ofrecieron nada. Y me dicen que lo piense y yo no quería.

***AB: ¿Por qué?***

P27: Porque ya me había comprometido con ellos. Yo respondo a ellos. Yo a esa otra gente no la conocía, eran mandados por otras personas.

***AB: ¿Y a vos [P31]?***

P31: A mí sí, varios. Pero yo les dije que ya estaba con mi tía. Es como una alianza que uno tiene que ya se compromete.

P27: Yo hice dar vuelta a varios de otros dirigentes.

***AB: ¿Cómo los has convencido?***

P27: Yo armo un “equipo de tentación”. Busco chicas y chicos convincentes. Los chicos estudiaban ingeniería electrónica, y las chicas periodismo. Y les digo que se fijen en otros

dirigentes que se puedan tentar. Y los mandábamos a que les hagan la propuesta sin compromiso. Que escuchen nuestra la propuesta.

***AB: ¿La propuesta era económica también?***

P27: No, de proyección. De nuestro proyecto. Hemos tratado de hacernos fuerte en cosas que otros dirigentes no manejan.

***AB: ¿Como qué?***

P27: Nosotros hemos estado fuerte en los organismos nacionales. Por ejemplo cuando nadie tenía incidencia en el ANSES de La Banda, nosotros sí. En el PAMI también. Esos organismos a los que nadie tiene acceso. Entonces yo veo un dirigente que no tiene acceso a eso, y les mando los chicos, y una vez que se han sentado ya voy yo y les hago la propuesta y les digo “Avisale a tu referente que vas a trabajar conmigo. “Avisale sin miedo” porque a veces te dicen que “Le he pedido algo y no me ha cumplido” y no quieren hablar. Yo les digo “No, andá y avisale” porque el que avisa no traiciona. Y así en la última elección bajé como 10 de los otros y los subí acá a las arcas nuestras. Y siempre al referente nuestro trato de darle todas las herramientas porque ese es el que va a luchar por conseguir más referentes. Si yo te mando a una contienda con hambre, sueño, frío, sin armas, no vas a tener ganas. Pero si yo te voy a buscar las herramientas...

***AB: Una contención...***

P27: Al margen de eso, yo te puedo pagar un sueldo, pero si no te doy política... Nosotros no hemos nutrido mucho de política, hemos sido una lista con muchos jóvenes en donde cada uno tenía un rol. Cuando yo armé la pirámide organizacional. Y es como un equipo de fútbol

“vos al arco, vos de 9... Así” Y nos juntábamos todos los días a la noche, para ver dónde teníamos faltas.

AB: Bueno, muchas gracias.

Todos: ¡Gracias!

## **Entrevista 12**

29 de marzo de 2017 [P32]

***AB: ¿Cómo has empezado en la política? ¿Estás afiliada?***

P32: Yo comienzo porque tenemos un comedor infantil con mi familia. Mi papá lo pone en la época de Alfonsín, cuando ha sido la hiperinflación. Una crisis terrible. En mi barrio había muchos sectores vulnerables, villas también. Un día todos los vecinos salen a la calle a hablar y las madres decían que no podían darles de comer a sus hijos. Y mi papá saca una olla y les da. Después empieza con el comedor infantil.

***AB: ¿Tu papá trabajaba para algún político?***

P32: No estaba con ningún político, era militante peronista. Somos peronistas de cuna. Y bueno tenía el comedor. Mi papá ponía plata de su bolsillo para poner la carne, para las verduras se pedían donaciones. Desde chica he palpado la ayuda social. A los 16 años hacíamos eventos de solidaridad. En ese momento hubo una inundación en un lugar del interior, y con un grupo de amigos que nos juntábamos en un club social para escuchar música, charlar, hacer deportes.

***AB: ¿Pertenece a la municipalidad el club?***

P23: No, no era de unos socios. Desde ahí veíamos la necesidad de juntarnos con un grupo y armamos el grupo juvenil para hacer cosas sociales. Todos éramos peronistas, también había chicos que no eran nada, pero querían ayudar. Una vez armamos una biblioteca, torneos, locros. Cuando cumpla 18 me voy a afiliar. Yo tenía una necesidad de afiliarme. Yo ya estaba convencida. Añoraba el momento de ir a afiliarme al partido. Todavía tengo la ficha amarilla...

***AB: ¿Todo el grupo se afilió?***

P32: Algunos ya estaban afiliados. Otros han esperado la edad.

***AB: ¿Y después han usado el grupo para las elecciones?***

P32: Hacíamos cosas sociales y cuando vinieron las elecciones, teníamos un amigo que ha llegado a ser intendente y él hizo de nuestro padrino.

***AB: ¿Les daba recursos?***

P32: No, en esa época no. No es como ahora. Esto era cuando estaba Alfonsín todavía no estaba tan mercantilizado.

***AB: ¿Cuándo empezas con un candidato en particular?***

P32: Bueno en esa época Legislador1 también hacía política juvenil. Yo lo conozco a Legislador1 en el club social Y ahí empezamos a militar más dentro del partido justicialista. A mí no me gustaba ir en los cargos, aunque me quieran poner. Me gustaba más estar del otro lado. Nunca he tenido el afán. El papá de Legislador1 era chofer de Gobernador1 y del hijo. Y Legislador1 era presidente de la JP y de ahí nos bajaba recursos para que podamos hacer eventos como el del Día del Niño.

***AB: Y cuando se separa Legislador1 de Vicegobernador1 porque este se va con Gobernador2 ¿por qué decidís seguirlo a Legislador1 y no a Gobernador2 que pagan más?***

P32: Porque Gobernador2 nunca ha sido peronista. Él es radical y tiene el alma radical. Nunca ha tenido necesidades, siempre ha tenido dinero. Nunca ha vivido y la pobreza y no quiere ir a conocerla, no recorre, no ha pisado el barro. Y nunca lo va a pisar. Cuando Vicegobernador1 se enfrenta a Gobernador2 en la interna y la pierde, en ese momento Gobernador2 le corta la cabeza a Vicegobernador1 y a toda su gente. Y yo estaba nombrada en la legislatura, y cuando Vicegobernador1 pierde, Gobernador2 nos voltea a todos los que estábamos con Vicegobernador1. Con un decreto nos sacan las designaciones a pesar de que éramos empleados de la legislatura y no del legislador en sí.

***AB: ¿Por qué estás cómoda con Legislador1?***

P32: Los valores que tiene. Los valores políticos, del peronismo. La honestidad, el compañerismo. Compañero peronista no es cualquiera. Es la persona que milita junto a vos. Legislador1, te hace sentir parte. Jamás te va a hacer sentir menos. Te da la oportunidad para que crezcas. No es una persona egoísta que va a ser el único que manda. Que hagas tal y tal cosa. Te deja aportar y actuar. Si te equivocas, bueno son cosas que vas aprendiendo. Eso, la honestidad y que es una persona muy especial. Es una persona muy accesible, te atiende todo, no te apaga el celular jamás. Y trata de solucionarte siempre. Él cuando se junta a tomar alguna decisión él se junta con 4/5, pero después hacen una reunión dirigenal a otro nivel.

***AB: ¿Abajo tuyo tenés gente?***

P32: Si. Yo tengo el circuito 19. Yo tengo el armado de 4 escuelas. Yo me encargo de poner todos los fiscales de mesa y de tener mis movilizadores con sus planillas para que ese día lleven la gente a votar.

***AB: ¿Cómo te encargas de que esa gente te cumpla?***

P32: Yo respondo directamente a Legislador1 porque él me pone a cargo del circuito. Y mi gente me tiene que responder a mí. Yo a mis movilizadores les pregunto “¿Con cuántos votos contas?” Y yo voy anotando todo. El voto primario es el que va a estar seguro que son los familiares, amigos de confianza. Después los votos secundarios son amigos más lejanos. Después es el voto circuital que es un voto por lo que vos hiciste de gestión. Yo anoto todo y después. Pero además tengo mi gente en otros circuitos.

***AB: ¿Le rendís cuenta a Legislador1?***

P32: Bueno, el control que hago con los movilizadores se le paso a Legislador1.

***AB: Ahí en tu circuito ¿hay mucha competencia?***

P32: Sí, mucha. Cuando hago una gestión, yo tengo que andar panfleteando quién lo hizo.

***AB: ¿Te han sido desleal?***

P32: Bueno la gente más allegada no. Pero a veces necesitas convencer en el momento, o te venden un buzón. Viene uno que estaba trabajando con otro y te dice que ya no quiere trabajar con el otro que quiere trabajar con vos, y bueno vos probás suerte. Como no entramos al cuarto oscuro no vamos a saber nunca. Pero andando te das cuenta si labura para vos, hay formas. En las elecciones voy a las escuelas, les pregunto a los choferes, que tienen

que ser de confianza “Fijate si lo ha llevado a votar a tal” hay maneras y formas en que te des cuenta.

***AB: Contame algún caso.***

P32: Hay uno que mirá... Casi me muerto del odio. Ha sido un fiscal de mesa. Una amiga me dice que le dé una mano a Juan Brito que tenía experiencia. Lo pongo en una escuela. Entonces el fiscal de mesa cuando trae la planilla tiene que poner cuántos votos ha tenido en la mesa. Y esa mesa tenía 0 votos. No teníamos votos. Él tenía que tener 10 votos por lo menos y había 0. Y entonces me ataco cuando quiere venir a cobrar, que yo pago a las 6:15 de la tarde. Le veo la planilla que decía 0 votos y le digo “¡No has votado ni vos!” “Pero si yo he votado” “¿Y dónde está tu voto y el de tu familia? Ahí dice 0” que si había votado me dice. Yo no podía creer. “Yo a vos no te pago”. Después otro movilizador que se había ido a dormir. Tenía que llevar gente con el auto y me entero que el auto estaba en su garaje. Y lo voy a buscar a la casa y estaba el auto tapado. Le digo “Vos no cobras ni una moneda” y le doy en un sobre la plata a Legislador1 “Mirá este auto no me ha trabajado”. Yo soy terrible porque nos jugamos todo en las elecciones. Yo no duermo esos días. Más cuando no es plata mía. Yo hago que firmen recibos, todo. Lo mismo debe haber cosas que no te das cuenta, pero bueno uno tiene años en esto y ya sabes, ya lo oles. Legislador1 me dice que tenga cuidado porque el que traiciona una vez traiciona siempre.

***AB: ¿Trabajan con alguna organización, iglesia, club?***

P32: Yo estoy en una parroquia y este párroco nuevo es muy abierto. Es más, él nos decía que si no era cura, hubiese sido político. Entonces a la política la vive de otra manera. Todo lo que pueda hacer para ayudar, él la recibe. En cambio el anterior párroco, no dejaba nada. Si bien no hacemos política con pancarta dentro de la iglesia, ellos saben que nosotros somos

peronistas. Y siempre hay un pedido de un colectivo para algún retiro y eso. Y la gente que sabe que nosotros vivimos de la política, amamos la política, en las elecciones nos buscan y nos dicen que no nos olvidemos de llevarles el voto que nos votan.

***AB: ¿Hay otras estructuras que se acercan a la misma iglesia?***

P32: Sí, siempre hay. Pero nosotros estamos más firmes. Legislador1 hace mucho aporte con los jóvenes. En los encuentros, retiros. Todos ellos saben que él está atrás de todo eso. Después hacemos la visita y les llevamos el voto. Es que tanto la iglesia como la política están ligada a lo social, entonces es imposible que no se crucen. Pero depende del párroco.

***AB: ¿Algún club?***

P32: Si, seguimos con un club de barrio. Siempre hay aportes de parte de Legislador1 a organizaciones.

***AB: ¿Qué tendría que pasar para que cambies de estructura?***

P32: Eso jamás lo haría. No tiene que pasar nada. Toda mi vida está centrada en esto. Yo creo en un proyecto político que no es a corto plazo. Apostamos al cambio generacional del peronismo. Creemos que Legislador1 va a llegar a ser gobernador. Ese es nuestro proyecto y nuestra ambición política.

AB: ¡Muchas Gracias P32!

P32: ¡Gracias Ana!

### **Entrevista 13**

**30 de marzo de 2017 [Legislador1]**

***AB: ¿Cómo te iniciaste en la política?***

Legislador1: Perón tenía una concepción filosófica en la construcción de Poder. Él decía que con las unidades de concepción se lograba articular proyectos políticos de poder a largo plazo. La unidad de concepción es: cuando más de 5/6 actores actúan hablan, y piensan y sienten lo mismo. Eso logra una unidad en acción, o sea todos van actuar y accionar de la misma manera porque hablan, piensan y sienten lo mismo. Bueno así hemos construido el espacio público nosotros. Vengo de una familia que hoy no milita, no tiene presencia activa hoy en política [...] Mi padre fue dirigente gremial. Se hablaba de política en la mesa, entonces todos en la casa hablaban de política.

Empecé a militar en el peronismo, que no solo lo entiendo, lo siento, lo comprendo. Con todo el contexto de ese momento en el mundo. Hay cosas que me han marcado mucho en la política para terminar siendo peronista. El primer libro que leí de política fue Las venas de Latinoamérica. Que yo pensaba que era de ultra izquierda, para troskos. Pero yo lo relacioné con un contexto político y el peronismo. Después leí mucho de Perón [Habla de sus inicios en la política] He sido militante peronista de toda la vida. He sido presidente de la juventud peronista. Tres veces congresal del PJ en la provincia. He sido Consejero Nacional.

El crecimiento político mío ha sido con Gobernador4. Porque nos ha dado un espacio importante. Gobernador4 como presidente del PJ institucionaliza la juventud peronista. La independiza. [Habla de cómo fue ese proceso]. Gobernador4 no me daba una contención económica. Cuando militaba de chico no estaba nombrado en el Estado. Yo ingresé al estado cuando Vicegobernador1 fue Secretario de Desarrollo Humano, pero por la simple razón de que tenía la capacidad para solucionar, entender, o desarrollar un conflicto social.

***AB: ¿Qué lo mantenía cómodo con Gobernador4?***

Legislador1: Lo que veía con Gobernador4 es que Gobernador4 sintetizaba para mí la expresión más natural del peronismo con la gente. El peronista ese que la política es el motor, no otras cosas como es hoy en día. Gobernador4 era un tipo que se preocupaba mucho por la gente. Estaba retirado de la política. El peronismo había entrado en una crisis de figuras muy importante en la provincia y lo tuvieron que buscar a Gobernador4 que ya estaba retirado, un hombre de edad, para que vaya a suplir esa crisis de valores. [Habla del peronismo tucumano en ese momento]. Hoy el concepto lealtad es un concepto atípico. Se confunde lealtad con obsecuencia. Son cosas distintas. La obsecuencia se dá por conveniencia y no por convicción. Yo voy a ser leal a ella, mientras me dé y nunca le voy a decir lo que está haciendo mal. Porque si le digo me va a dejar de dar. [...] Hemos logrado construir un espacio territorial con todas las mañas que Gobernador2 ha inventado en política los últimos 12 años, pero tratando de no perder lo que pensamos y entendemos de política. Y esto es extremadamente difícil. Porque muchas veces la coyuntura te orienta a tomar decisiones q van en contra de lo que piensas. [...] Empezamos con un grupo de amigos con quienes militábamos chicos. Cuando estábamos en la cámara yo era funcionario y los recursos que yo recibía los utilicé para acrecentar el equipo. Lo que hicimos es adaptarnos a la nueva forma de hacer política. Pero sin dejar de lado el proyecto político personal que tiene que ver con la construcción de poder.

***AB: Contame una situación en la que alguien te haya sido desleal.***

Legislador1: No miro eso. Porque el tema de los punteros es una cuestión netamente electoral, no política. Así lo tenemos armado nosotros. Lo que a mí me preocupa es la lealtad de los auxiliares de conducción. No hemos tenido nadie que nos traicione en los 20 años en ese esquema. Tengo un estilo de conducción que no es de imponer, si no de discutir. [...] Yo tengo 10 o 12 personas [q serían los auxiliares de conducción]. Un puntero que hoy está y

después no, la forma de hacer política es plata. Acá es cómo utilizar la plata bien, mejor que el otro. [...] Nosotros construimos con política no con plata. Puedo tener gente que no está bien económicamente, pero va a seguir en el proyecto, porque en el proyecto ven esperanza. Esperanza económica, esperanza política, de crecimiento político, de cargos. Pero la política es eso. Cuando solo es con plata no sirve. Nosotros no tendríamos ningún tipo de posibilidad en el contexto político que Gobernador2 impuso en Tucumán, de tener chance política estrategia y táctica. Eso es lo que nos diferencia. El mejor ejemplo son los resultados electorales. La primera vez que he sido candidato a concejal en segundo término he salido 17avo de 18, la segunda vez que hacemos una alianza con Gobernador2 he salido 12avo. Y esta elección que salimos solos he salido 4to. Y todo con política porque no hay chances que tengamos los recursos o el favor coyuntural que pueden tener otros candidatos. [...] Le hemos ganado a estructuras grandes de la capital, pero le ganamos con política no con plata. Por convicción de los auxiliares.

***AB: En qué nivel de la pirámide te dan información sobre las necesidades de la gente.***

Legislador1: Vos tenés dirigentes políticos que no tienen diálogo con la gente, porque la plata suplió el diálogo. Entonces todo es coyuntura. Coyuntura es las decisiones del momento, no a lo que se planifica. Yo he asumido sabiendo los problemas que tengo que atacar. Gracias a que conozco la realidad de los dirigentes y los barrios. Por ahí no hablo con todos los vecinos, pero hablo con los dirigentes. [Habla de su gestión pública]. Pero de la gestión a largo plazo no se entera tanto el puntero. [...] En la última elección armamos otra estrategia. Hemos buscado hablar con familias numerosas. Y nos han sido más leales y más efectivas con el voto. Hemos tenido efectividad en el voto 22% mayor que la anterior elección.

***AB: ¡Muchas gracias!***

Legislador1: Gracias a vos.