

La Cámpora  
en la campaña de  
Racing Gana

LA CAMPORA





- 01 – Índice.
- 02 – Trabajo de la consultora Ágora.
- 04 – Organización operativa de charlas con socios.
- 05 – Control de material y presencia en el bunker.
- 06 – Puerta a puerta y militancia en partidos.
- 07 – Día de la elección.

## Trabajo de Ágora consultores:

Call center,  
encuestas y  
logística.

Desde Ágora Consultores:

A. Se realizaron llamados a los socios habilitados para votar en 3 etapas:

1. Del 13 al 24 de noviembre: Se llamo dos veces a todo el padrón para medir la intención de voto y la imagen de los principales candidatos. A los votantes de la lista RACING GANA se les remarco la importancia de ir a votar en las elecciones, y a los indecisos se les menciono los principales hitos de la gestión de Víctor Blanco.
2. Del 30 al 11 de noviembre: Se continuo con los llamados del padrón (a los socios que aun no habían sido contactados), pero dejando un poco de lado el relevamiento de información, y haciendo mas hincapié en lo importante de continuar con la gestión de Víctor Blanco
3. Del 12 al 14 de noviembre: Se llamo a todos los entrevistados en las primeras dos etapas que votarían por Racing Gana, para remarcarle la importancia de su voto en los comicios, se les ofreció taxi el día de las elecciones para que vayan a votar y se les informaba la mesa en al que votaban. A los indecisos se le consultaba si habían definido su voto, y a los que votarían por blanco se les ofreció taxi para ir a votar.

	<b>Etapas 1</b>	<b>Etapas 2</b>	<b>Etapas 3</b>	<b>Total</b>
<b>Entrevistas Totales Finalizadas:</b>	<b>3056</b>	<b>2905</b>	<b>1421</b>	<b>7382</b>

## Trabajo de Ágora consultores:

Call center,  
encuestas y  
logística.

Desde Ágora Consultores:

B. A través de las mas de 7000 entrevistas realizadas se pudo hacer un seguimiento on line el día de elecciones. A medida que los socios habilitados para votar iban pasando su carnet por el molinete, el dato cruzado con las entrevistas realizadas, en tanto que se había encuestado a mas de un tercio del padrón por esta cruce permitió tener un monitoreo del transcurso de las elecciones durante todo el día adelantando que la diferencia de Blanco por sobre Cuneo Libarona era mayor al 15% desde antes mediodía.

C. Durante los llamados realizados, se le pidió a los entrevistados un teléfono de contacto y un mail. Con esto se consiguieron mil teléfonos celulares que recibieron el sábado 13 de noviembre un SMS, informándolos de la mesa en la que votarían y remarcando la importancia de ir a votar por temprano, y de votar por Racing Ga. También se recabaron mas de 1300 nuevos mails que se enviaron al encargado del mailing de campaña.

D. Taxis: Con las casi 150 personas que solicitaron taxis, se coordino el horario en el que se buscaba, cuando las personas iban a viajar en el auto, y los datos de contacto, para pasar luego la información a las personas encargadas de enviar los taxis.

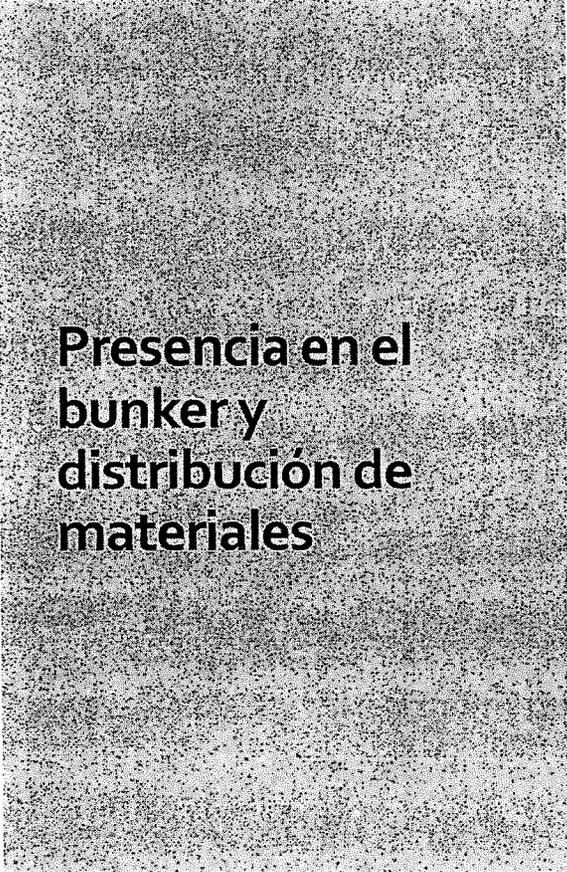


## Organización operativa de charlas con socios

- Tomamos la tarea del armado operativo de las charlas que el trinomio llevaba a cabo con los socios de Racing en distintas filiales  
El armado de las charlas consistía en: presentación de las mesa de exposición, traslado y entrega de material de campaña (carpetas, volantes, lapiceras y cartas), armado de sonido y proyección de videos.

En total se realizaron 21 charlas de las cuales armamos 15.

(Lomas de Zamora, Merlo, Ramos Mejía, Castelar, San Martín, Lanús, Avellaneda, La Plata, La Ferrere, CABA 2, Sarandí, Almirante Brown, Cena cierre con empresarios)



## Presencia en el bunker y distribución de materiales

- Durante la campaña se dispusieron dos bunkers. Uno en Avellaneda frente a la Sede de Avenida Mitre y el principal en CABA, ubicado en Avenida Santa Fe 1736 (Esq. Callao).

En el bunker de Capital realizamos presencia constante de 10hs a 18hs todos los días de la campaña, y desde ahí realizamos el reparto de materiales de campaña.

### En total se repartieron:

17.500 sobres de timbreo.

5.400 remeras de Racing Gana.

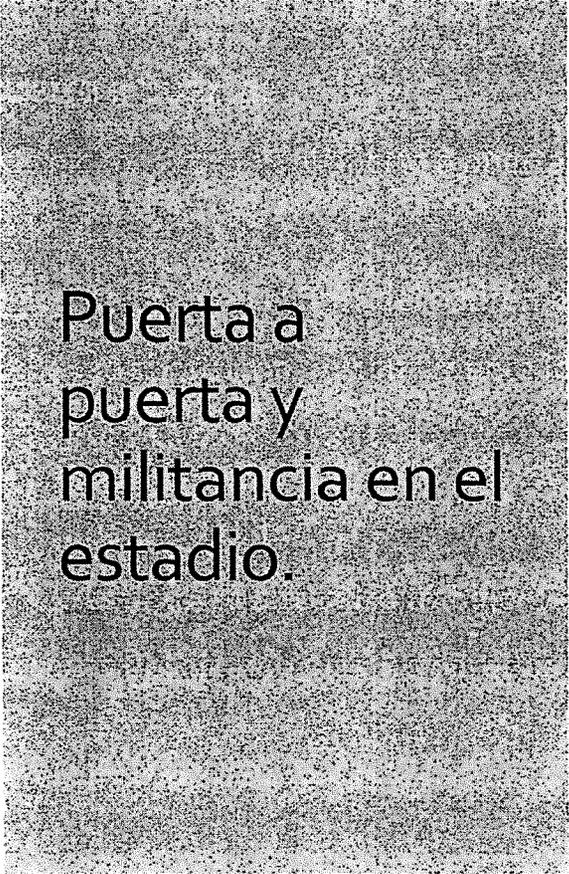
6 Mesas ploteadas.

16 Sillas ploteadas.

1.500 lapiceras de Racing Gana.

82.500 volantes (52.500 de Víctor Blanco y 30.000 del trinomio).

1.520 carpetas informativas de propuestas de campaña.



Puerta a  
puerta y  
militancia en el  
estadio.

- **Puerta a puerta:**

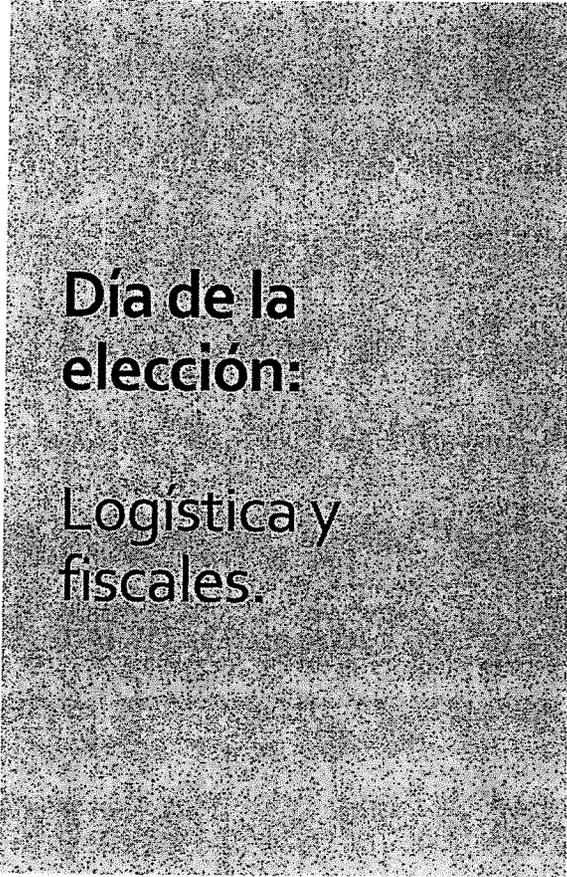
Nos hicimos cargo del puerta a puerta de Lanús y parte de Capital Federal.

Lanús: se timbreo el 80% del padrón de Lanús.

CABA: se abordaron personalmente los 380 socios que según el Call center tenían su voto indeciso. 125 nos aseguraron su voto.

- **Militancia en el estadio:**

Previo al timbreo se realizó trabajo de militancia en la cancha y zonas cercanas del estadio para los partidos vs. Banfield y vs. River, en los que participamos con 60 compañeros de la organización en el primero y 80 en el segundo.



## Día de la elección:

### Logística y fiscales.

- El día de la elección tuvimos como primer responsabilidad el armado de 400 metros de vallas para el corralito fuera de la sede en donde se realizaba la cola para ingresar a votar.  
Así mismo desde el Call center se coordinó el envío de taxis para acercar a socios a votar, además 3 de nuestros compañeros realizaron 15 viajes en los taxis para ir a buscar socios.
- Fiscales: El día de la elección aportamos 12 fiscales de las 42 mesas, los 10 fiscales abrieron las mesas a las 8am, las cerraron y se quedaron al escrutinio final.

# Día de la elección:

## Resultado final del punteo de referentes

En cantidad de votos

Referente	Voto		Total general
	Si	No	
Miguel Jiménez	443	354	797
Gerardo Gonzalez	313	238	551
La Campora	247	175	422
Devia	169	79	248
SARCAC	138	82	220
Roberto Torres	116	132	248
Diego Otano	87	71	158
Claudio Rial	60	30	90
Chiodini	41	39	80
Jorge Bavosa	38	24	62
Allocati	37	6	43
Verdi	29	15	44
Barbie Blanco	21	13	34
Turco Tobias	21	14	35
Mazzitelli	17		17
Griego	15	10	25
Pablo Mena	13	2	15
Razzeto	8	4	12
Liliana Basquet	3	6	9
<b>Total general</b>	<b>1816</b>	<b>1294</b>	<b>3110</b>

% de los que votaron

Quien lo Punteo	Voto		Total general
	Si	No	
Miguel Jimenez	55.58%	44.42%	100.00
Gerardo Gonzalez	56.81%	43.19%	100.00
La Campora	58.53%	41.47%	100.00
Devia	68.15%	31.85%	100.00
SARCAC	62.73%	37.27%	100.00
Roberto Torres	46.77%	53.23%	100.00
Diego Otano	55.06%	44.94%	100.00
Claudio Rial	66.67%	33.33%	100.00
Chiodini	51.25%	48.75%	100.00
Jorge Bavosa	61.29%	38.71%	100.00
Allocati	86.05%	13.95%	100.00
Verdi	65.91%	34.09%	100.00
Barbie Blanco	61.76%	38.24%	100.00
Turco Tobias	60.00%	40.00%	100.00
Mazzitelli	100.00%	0.00%	100.00
Griego	60.00%	40.00%	100.00
Pablo Mena	86.67%	13.33%	100.00
Razzeto	66.67%	33.33%	100.00
Liliana Basquet	33.33%	66.67%	100.00
<b>Total general</b>	<b>58.39%</b>	<b>41.61%</b>	<b>100.00</b>

A continuación detallo las áreas en las cuales debemos tener conducción y participación:

#### 1- SECRETARIO Y SECRETARIO GENERAL

Teniendo en cuenta que Cristian Devia es el Secretario General, que es quien ejerce el poder delegado por el presidente en cuanto a la administración del club, es que detallo los artículos concernientes a las tareas, tanto de ese cargo como el de Secretario.

Desde el cargo de Secretario pueden ejercerse todas las funciones delegadas por el sec. Gral. El anterior secretario era Leandro Rodríguez Hevia que, como todos sabemos, ejercía el poder político dentro del club.

DEL SECRETARIO GENERAL Y SECRETARIO

Art. 83° - Son deberes y atribuciones del Secretario General:

- a) Redactar actas, notas, comunicaciones, documentos y demás, conservando copia de los mismos.
- b) Refrendar la firma del Presidente en todos los casos.
- c) Llevar los libros de actas de Asambleas y Comisión Directiva y todo lo que sea menester para la buena marcha de la sociedad.
- d) Redactar y suscribir con su sola firma las notas que tengan carácter de circular y citación o que por su naturaleza requieran su firma solamente.
- e) Representar al Presidente y Vicepresidente en los locales de la sociedad cuando ellos se hallen ausentes;
- f) Convocar a reunión a la Comisión Directiva y dar cuenta de toda comunicación recibida.
- g) Ejercer la superintendencia inmediata de todos los empleados de la sociedad.
- h) Hacer rubricar los libros obligatorios.

Art. 84° - Es función del Secretario reemplazar al Secretario General en caso de ausencia, enfermedad, renuncia o fallecimiento con todos sus deberes y

atribuciones, siendo su obligación permanente colaborar en las tareas del Secretario General.

## **2- PREDIO TITA**

Existe una comisión interpartidaria que trabaja en la infraestructura del predio. Los socios toman este lugar como propio ya que muchos de nosotros hemos participado en su construcción en momentos de crisis institucional. Teniendo en cuenta que allí juegan las divisiones inferiores y que en el predio hay gran participación societaria, es fundamental tener compañeros en esta comisión.

Aun restan terminarse dos canchas de pasto sintético y reacondicionar ciertas áreas del predio.

## **3- PREDIO DE EZEIZA "NESTOR KIRCHNER"**

Julio Alak tiene gran participación en la gestión de este predio. La idea es crear una villa olímpica al estilo Vélez en la que pueda concentrar el equipo de primera y entrenar, entre otras actividades. En cuanto a la infraestructura del club, la gestión de Víctor Blanco tiene que centrarse en este predio, ya que será un bastión político importante en el momento de mostrar el crecimiento del club en los próximos tres años. Alfredo Chiodini es quien se encarga de infraestructura en el club. Alak es permeable para sumar gente compañera para la comisión que gestionará este predio.

## **4- PRENSA**

La gente de prensa del club juega para ellos, no responde a Víctor ya que fueron puestos en su momento por Molina. Desde que asumió Blanco, se le ordenó a prensa y a marketing publicar todas las actividades financieras y de relevancia del club.

Un dato importante es que los periodistas deportivos de elite no quieren tratar con la gente de prensa de Racing. Se quejan constantemente sobre su mal desempeño en el trabajo diario.

## **5- Sede VILLA DEL PARQUE**

Teniendo en cuenta de que la mayoría de los socios de Racing son de CABA, hay que darle una vida mucho más social a la sede. No hay nadie del riñón de Blanco que esté en la comisión de la sede ni en la administración de la misma. Gastón Cogorno, expresidente del club, era tesorero de esta sede antes de asumir como uno del club.

## **6- Departamento de FILIALES**

Lo maneja el Chino Acosta, ex Racing Stone. Un área totalmente desaprovechada que en su momento fue un favor político tirado a la basura. Pensando en una construcción territorial, este departamento es fundamental ya que maneja entradas, presupuesto y contacto directo con los referentes de cada ciudad. Después del gravísimo error de Acosta con el tema de las entradas para el partido con River, Blanco no quiso generar revuelo político y

**lo dejó en su cargo, pero sería primordial poner a personas con gestión para este cargo.**