



CIRCULAR INTERNA n° 21

fecha: 15-9-83

!!! 100.000 PERIODICOS SOCIALISTAS EN LA CALLE !!!

¡100.000 periódicos! Es la cantidad de ejemplares que salen de este número. El partido se dispone a pegar un nuevo salto haciendo del periódico su herramienta fundamental y del piqueteo diario la forma a través de la cual llegar a centenares de miles de trabajadores.

¡Si compañeros, a centenares de miles de trabajadores! Cada uno de nuestros periódicos lo leen todas las semanas un promedio de 3 a 4 personas más, esto significa que de aquí al 30 de octubre, por lo menos 300.000 a 400.000 personas van a leer nuestra prensa y establecer un contacto semanal con el partido. Y para vender esos 100.000 periódicos vamos a tener que tocar muchos más timbres, visitar muchas más fábricas y hablar con algunos centenares más de personas, que aunque no nos compren el periódico van a conocer de nuestra existencia, sabrán de nuestros candidatos y conocerán una salida socialista en las próximas elecciones. No nos equivocamos al decir que vendiendo 100.000 periódicos semanales, más de un millón de personas van a dialogar todas las semanas con nosotros. En las seis semanas que quedan de la campaña electoral vamos a multiplicar esa cifra aunque no aumentemos la cantidad de periódicos vendidos.

¿Será posible? Es la pregunta que nos estamos haciendo al conocer estas cifras. Creemos que si, es posible. Primero porque la crisis que afecta al país y que golpea sobre los trabajadores es cada día más profunda y abre inmensas posibilidades a nuestro partido. Segundo, porque tenemos la fuerza militante para hacerlo. Del último número vendimos 50.000 ejemplares después de varios meses en los que no pasábamos de 35.000, haciendo menos de un piqueteo por semana por local y con menos del 30% de nuestros militantes participando en esta actividad. Si modificamos radicalmente esta situación, si los piqueteos se hacen diariamente, si logramos que participen todos los militantes, no tenemos dudas de que las cifras se van a superar.

Estamos ante un gran batalla revolucionaria. Los socialistas del MAS vamos a disputarle cada voto a los viejos partidos, no dejando una sola casa ni una sola fábrica del área de influencia del local partidaria, sin ser visitada por nuestros militantes todas las semanas. Este trabajo a domicilio y a puerta de fábrica es el que mejor se ajusta a nuestros medios, posibilidades y habilidades.

La situación política nos abre inmensas posibilidades.

Uno de los fenómenos propios de esta campaña electoral es que a seis semanas de las elecciones, el porcentaje de indecisos, de descreídos, se mantiene. Las encuestas electorales dan arriba de un 30% y en la actividad del partido una de las respuestas que más encontramos al tocar el timbre es "no creo en nadie... todos los partidos son iguales... no sé por quién voy a votar...".

Esta franja compuesta esencialmente por trabajadores peronistas, no ha disminuido, antes por el contrario creemos que ha aumentado después de ver el desarrollo de la interna peronista, al comprobar el comportamiento práctico de sus dirigentes políticos y sindicales -que en un alto porcentaje son los mismos- frente a los tarifazos, la pérdida del salario y las luchas que cotidianamente desarrollan. Y se engrosa con trabajadores y militantes de otras corrientes políticas que, como el P.C., apoyan a los candidatos peronistas y abandonan a los trabajadores en sus luchas, dejándonos como la única opción a la izquierda.

La acción del partido se vuelve decisiva en estas semanas. La indecisión de estos trabajadores llegará hasta el 30 de Octubre en el mejor de los casos: ese día tendrán que votar y por tradición, por peso de inercia o por el voto útil o voto ganador, van a votar al peronismo, al radicalismo o a sus viejos partidos. Esto en el mejor de los casos, porque en estas seis semanas todos los viejos partidos intensificarán su propaganda electoral, llevarán hasta límites osados sus promesas electorales y harán demostraciones de alta capacidad demagógica, justamente para definir a ese inmenso porcentaje de indecisos. Si no actuamos con energía, si no nos damos a conocer, si no aparecemos ante ellos para disputarle su voto, el 30 de Octubre va a definirse por los viejos partidos, por los partidos de la burguesía.

Si esto es correcto estamos ante un terreno por conquistar, y para conquistar ese terreno tenemos que tirar las redes lo más amplio posible, se trata de hacer un trabajo en extensión. Si de verdad existe ese 30% de indecisos -puede ser mayor o menor la cifra-, existe en todos los barrios obreros y populares y en todas las fábricas o sitios de trabajo del país. Por eso tenemos que llegar a todos lados, no podemos reducirnos a tocar los lugares donde ya hemos hecho el trabajo en forma intensiva. E insistimos, si no llegamos para mostrarle nuestra política, para que conozca nuestros candidatos, el 30 de octubre se va a definir y casi seguramente votará por el peronismo o por cualquiera de los viejos partidos.

El piqueteo del periódico nos permite el trabajo en extensión.

Hacer el trabajo en extensión quiere decir que en los más de 600 locales que tendrá el partido el 30 de septiembre -ya hemos abierto más de 500- hay que visitar todas las casas y todas las fábricas del barrio o del área de influencia del local, llevando nuestro periódico. Si hacemos esto nos habremos implantado en el barrio y ese voto que es una primera ruptura con los partidos burgueses, puede convertirse en un militante socialista.

Esta es la tarea fundamental que tenemos en las próximas seis semanas y en la que vamos a invertir la mayor parte de nuestros esfuerzos. ¿Cómo hacerla?

Todos los locales, sobre un mapa de su zona de influencia, deben señalar las manzanas que van a recorrer día a día, y los compañeros que lo van a hacer. Tratemos de ir a las mismas manzanas, los mismos días y con los mismos compañeros, para crear incluso una relación de conocimiento personal que facilite el trabajo político.

Hemos calculado que un local tipo del Gran Buenos Aires puede visitar en una semana, 100 manzanas y vender 200 periódicos. Para ello necesita 3 compañeros que piqueteen el periódico cuatro días a la semana durante dos horas diarias, lo que significa 8 horas de militancia por compañero y 24 horas de militancia en total. Si a esto le sumamos que los sábados y domingos hagamos dos piqueteos más de dos horas de duración, con la participación de 6 compañeros, tendremos 24 horas más de militancia para completar 48 horas semanales. El balance que hicimos de los piqueteos de la semana anterior da un promedio de 4 periódicos por hora por compañero, lo que daría un total exacto de 192 periódicos por local, que redondeamos a 200, con los periódicos que se llevan los compañeros a los sitios de trabajo.

Si este esquema funciona, llegamos en esta misma semana a los 100.000 periódicos, dado que tenemos más de 500 locales en todo el país.

El esquema que hemos presentado no es más que eso, un esquema que cada local tiene que ajustar de acuerdo al número de militantes, al grado de inserción que tenga en el barrio, a las características de este, etc.. Pero creemos que es útil para ver de manera mucho más concreta que la meta que nos estamos dando es posible de ser conseguida y además que es necesario que planifiquemos semana a semana la actividad. Cada día que perdamos, cada error que cometamos en esta recta final de la campaña electoral, puede costarle caro al partido y al local.

Pongámonos de acuerdo en qué es el piqueteo. Por piqueteo entendemos salir a vender el periódico sistemáticamente casa a casa, o a puerta de fábrica, con más de dos compañeros. A partir de esta definición podemos agregar todas las variantes que queramos e incorporar todas las ideas e iniciativas que se le ocurran a los compañeros. Hacerlo con grupos más grandes, con megáfono, con voceo del periódico, etc.. De todas maneras, la experiencia de la última semana indica que son mucho más eficaces los piqueteos en los que participan pequeños grupos de compañeros, ojalá no más de 6, que aquellos en los que vamos muchos y haciendo mucho ruido. La primera variante facilita el diálogo con los vecinos o con los obreros de la fábrica; la relación se hace más política y la venta del periódico aumenta. Por eso recomendamos que aunque hayan muchos compañeros que estén dispuestos a participar de la actividad, nos dividamos en pequeños grupos y recorramos distintas manzanas del barrio.

Como nos interesa la extensión, no podemos hacer piqueteos quedándonos a hablar media hora con cada compañero al que le vendamos el periódico. Tenemos que aprender a dialogar en cinco o diez minutos, señalándole a cada compañero que la próxima semana volveremos, a la misma hora y el mismo día, dándole la dirección del local para que concurra a él, invitándolo a alguna de las actividades que tengamos programadas o haciendo una cita para otro día, con el fin de charlar con más tiempo sobre todas sus dudas e inquietudes. Tenemos que tratar de mantener la relación, de profundizarla, pero siendo concientes que lo fundamental es la extensión y, por lo tanto, el diálogo tiene que ser corto.

Cuando hagamos agitación con megáfono, recomendamos que un buen propagandista, el mejor que tenemos en el grupo, sea el que vocee el periódico. Vocear significa dialogar con los vecinos partiendo de sus problemas concretos para exponerles los elementos fundamentales de nuestra política. Nos podemos guiar para ello, por los artículos del periódico que hacen a los problemas concretos de la vida del país. La experiencia indica que el poner nos a gritar consignas por el megáfono no es lo más conveniente.

Hasta ahora nos hemos referido al piqueteo estructural, al que vamos a hacer todos los días en las casas y fábricas del barrio. En Capital Federal, en el Gran Buenos Aires y ciudades del interior, tenemos que hacer un piqueteo semanal en los lugares de gran concentración o circulación de gente, por ejemplo, en las plazas públicas, en las estaciones de ferrocarril, etc.. Queremos que centenares de miles de personas se enteren que existimos, que conozcan nuestro periódico y que sepan cuáles son los puntos centrales de nuestra política.

Si planificamos los piqueteos tal como lo hemos señalado, si lo hacemos en las casas y en las fábricas del barrio, y si barreos toda el área de influencia del local, los periódicos fijos van a seguir llegando todas las semanas a los lectores, es decir, vamos a seguir atendiendo a través del piqueteo a todo el padrón que ahora tenemos. La diferencia es que ahora lo haremos a través del piqueteo y sin dedicarle todo el tiempo que antes le dedicábamos. Pero además, si todos los compañeros que salen a piquetear llevan papel y lápiz y anotan el nombre y la dirección de todos los compañeros que nos compran el periódico, vamos a ir elaborando un padrón mucho más amplio que el que ahora tenemos, y vamos a multiplicar el número de lectores regulares del periódico.

Seguramente a los compañeros se les ocurrirán muchísimas más ideas e iniciativas. Todas serán útiles si las sabemos utilizar para extender nuestro trabajo, para llegar a muchos más trabajadores con nuestro periódico y si ella se traduce en muchos más compañeros que se vinculen a las actividades de la campaña electoral, a cualquiera de las tareas de esa campaña. De saber distribuir nuestras fuerzas y aprovechar las capacidades de cada compañero, depende que podamos decir, en la próxima semana, que hemos arrancado con éxito en la campaña por llegar con nuestro periódico a centenares de miles de trabajadores y que estamos en capacidad de superar las cifras que hoy estamos barajando.

SINDICAL Y CAMPAÑA ELECTORAL

Como ya se plantea en el documento electoral ante el crecimiento de los conflictos gremiales es necesario darles una importancia número uno en la campaña electoral en la medida que somos un partido que pone al servicio de todas las luchas obreras y populares:

Por eso hay que estar presente en todo conflicto dando la solidaridad del partido a través de un volante masivo y también con nuestros candidatos, tanto nacionales como provinciales o del municipio.

Este último punto es muy importante para golpear con fuerza en la aparición del partido mostrando que es el único que realmente está con los reclamos de los trabajadores.

Queremos en primer lugar volcar, a los conflictos más destacados, tanto sea de fábrica o gremio, a la fórmula presidencial. Pero también hay que volcar a los candidatos de la zona del conflicto. Por ejemplo, que vayan y se hagan presentes en las marchas, asambleas o simplemente en el lugar de trabajo, el candidato a intendente o a gobernador de la Pcia..

Las zonas tienen que actuar con rapidez para no perder oportunidades y enviar inmediatamente una primera delegación de candidatos del municipio o de diputados de la zona. Y deben coordinar con la Comisión Sindical Nacional la presencia de los compañeros Luis y Silvia. Para ello deben comunicarse personalmente o telefónicamente al local central. La coordinación es muy importante no sólo para que realmente se pueda garantizar la ida ordenada a los conflictos sino también para precisar la situación de dicho conflicto y de acuerdo a ello, asegurar una presencia exitosa de cada candidato.

CAMPAÑA ELECTORAL EN LOS GREMIOS

Ferrovianos (Nacional)

Plenario para discutir el lanzamiento de la Campaña Electoral en el Ferrocarril a nivel nacional. Se insiste a todos los responsables que inviten a todos los ferroviarios en especial a los que son precandidatos. A las zonas que no hayan mandado representantes se les informará por escrito del resultado del plenario.

Fecha: Sábado 17-9

Hora: 14:00 hs.

Lugar: Local Central

Sanidad (Capital y G. Bs.As.)

Plenario para planificar la campaña en Sanidad. Se recomienda a todos los locales que inviten a los compañeros del sector, en especial si son precandidatos.

Fecha: Lunes 19

Hora: 18:00 hs.

Lugar: Local Central

Comercio (Capital y G. Bs.As.)

En el plenario del día 12-9-83 la Agrupación Trabajadores de Comercio (ATC) decidió adherir a la campaña electoral del MAS y hacer campaña en el gremio por las candidaturas socialistas.

Se está elaborando un volante para lanzar la campaña en el gremio.

En tal sentido recomendamos a todos los locales que inviten a la próxima reunión de A.T.C.:

Fecha: Lunes 26-9

Hora: 20:30 hs.

Lugar: Riglos 281

Quimicos (Capital y G. Bs.As.)

Se cita a todos los compañeros, afiliados y simpatizantes del MAS, que estén afiliados al S.P.I.Q.A. o que tengan que ver con el gremio quimico, A LA PRIMER REUNION DE SOCIALISTAS DEL GREMIO QUIMICO. Por eso recomendamos no faltar.

Fecha: Viernes 23-9

Hora: 19:00 hs.

Lugar: Lujan 2112
Barracas

Seguros (Capital y G. Bs.As.)

Se insiste en particular a todos los compañeros, afiliados y simpatizantes del MAS, de la importancia del lanzamiento de la Campaña Electoral en este gremio. Por lo tanto se insiste a todos los locales que avisen a todos los compañeros. Aquí se va a preparar el lanzamiento de la campaña, volante específico del sector, candidatos etc..

Fecha: Martes 20

Hora: 20:00 hs.

Lugar: Corrientes 6095

REUNION DE VILLEROS DEL M.A.S.;

PARA ELABORAR EL PROGRAMA Y LA ACTIVIDAD DE LA CAMPAÑA ELECTORAL

El día sábado 17-9, a partir de las 14 horas, se realizará una reunión para largar (por medio de un volante-manifiesto) la campaña del partido, con el programa y los candidatos, para los BARRIOS DE EMERGENCIA. Pedimos a todos los representantes o militantes de los locales que estén viviendo (o atiendan) en Barrios de Emergencia que concurren a:

LOCAL - MAS: CALIFORNIA Y MONTESQUIEU (Barracas)

(A una cuadra de Iriarte y Luna;
acercan colectivos: 79; 37 y 70).

SABADO 17 de septiembre - 14 horas.

REUNION DE MUJERES DEL M.A.S.

Domingo 18-9 a las 17 horas. Por única vez. Local Independencia 2181 (Capital).

URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE

A los efectos de poder confeccionar las boletas electorales y la cantidad de volantes necesarios para distribuir en barrios, fábricas, etc., se solicita a todos los locales que ayuden en buscar el personal necesario para dicha tarea.

Como tenemos que montar un pequeño taller en el local central, necesitamos:

- * Maquinistas de Rotaprint
- * Armadores de originales y diagramadores
- * Operadores de máquinas Composer IBM

Todos los compañeros y compañeras que sepan desempeñarse en alguna de estas tareas, y puedan -o bien colaborar algunas horas diarias o necesiten empleo retribuido- les pedimos que se comuniquen con ENORME URGENCIA al local de Perú, TE: 34-7524, 34-7525 ó 34-7526, de 9 a 21 horas, y pidan por Pestaña o Lipo.

URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE URGENTE