

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:

Núlan

**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/2554/>

Tesis de Grado de Licenciatura en Economía

***“Factores que influyen sobre la Acción
Colectiva. Estudio de caso de los vecinos de la
calle Elsa en el barrio Sierra de los Padres”***

Autor: Gonzalo García Sánchez

Tutor: Dra. Miriam Berges

Integrantes del Comité Evaluador:

Lic. Marcelo Garrote López

Mg. Marcos Gallo

Dra. Miriam Berges

Año 2016

RESUMEN

Esta investigación tiene por objetivo determinar los factores que impidieron que un grupo de vecinos lograra un acuerdo colectivo para proveerse de un bien público. El enfoque metodológico utilizado es el cualitativo a través de un estudio de caso, con información proveniente de entrevistas realizadas a seis vecinos del caso analizado y otras dos provenientes de vecinos que atravesaron exitosamente una situación similar. Los resultados muestran que si bien el grado de heterogeneidad grupal, la falta de incentivos selectivos, la presencia de comportamientos oportunistas, la falta de coordinación grupal y la existencia de preferencias por la equidad son factores que influyen sobre las posibilidades de lograr un acuerdo colectivo, estos pueden ser superados con una adecuada organización grupal que incluya un liderazgo fuerte, un costo del bien y un tamaño del grupo que permitan absorber los mayores costos que representan los free riders y el convencimiento de los individuos de que los resultados dependen de su accionar y no de la intervención de terceros. Las conclusiones sobre esta investigación contribuyen a enriquecer el conocimiento sobre el tema y dejan abiertas preguntas para futuras investigaciones.

Palabras claves: acción colectiva – bienes públicos – free rider – organización grupal

ABSTRACT

The purpose of the research is to identify the factors that did not allow a collective agreement between a neighbors' group in order to provide themselves with a public good. The applied methodological approach was qualitative and the analysis consist of a single case of study with information gathered from eight interviews, two of them made to neighbors from a similar case but with a successful result. The outcomes of this research show the importance of the following determinants in the collective action: the level of heterogeneity, the lack of selective incentives, the presence of free riders, the absence of effective group coordination and the group members' preferences for equitable conditions. However the negative influence of these determinants, there are some chances of getting a collective agreement, as it happened in the successful case. The problems could be overcome by a well organized group (including a strong leadership), an appropriate group size and a moderate cost to can absorb higher cost involving free riders. It is also important that people in the group believe that the access to a public good depends on their action and is not a third party responsibility. The findings of this case can enhance the knowledge about collective action and posse some evidence for future research

Key words: collective action – public goods – free rider – group organization

<i>RESUMEN</i>	2
<i>Introducción</i>	5
1. <i>Presentación del caso</i>	6
2. <i>Problema y Objetivos</i>	9
3. <i>Marco Teórico</i>	10
3.1 Bienes Públicos: características y clasificación	10
3.1.1 Clasificación de bienes	11
3.1.2 Bienes públicos y fallas de mercado.....	12
3.2 Acción colectiva Olsoniana.....	14
3.2.1 Tamaño de grupo y homogeneidad	15
3.2.2 Aporte voluntario a la acción colectiva	17
3.3 Cooperación: la acción colectiva no es una excepción.....	18
3.4 Límites de la racionalidad individual	20
4. <i>Hipótesis</i>	27
5. <i>Metodología</i>	29
6. <i>Análisis del conflicto</i>	32
6.1 El bien público.....	32
6.2 Análisis de los participantes	32
7. <i>Resultados</i>	43
7.1 Heterogeneidad Grupal.....	45
7.2 Incentivos Selectivos	49
7.3 Comportamiento oportunista	51
7.4 Costo del bien	53
7.5 Preferencias por la equidad	55
7.6 Nivel de organización grupal	57
8. <i>Conclusión</i>	62
<i>Bibliografía</i>	65
<i>Anexos</i>	68
Anexo I: Anteproyecto aprobado por Camuzzi	69
Anexo II: Guía de preguntas para conducir la entrevista personal.....	70

Anexo III: Transcripción de entrevistas	71
Entrevista 1: Vecino 6	71
Entrevista 2: Vecino 4	75
Entrevista 3: Vecino	79
Entrevista 4: Vecino 5	84
Entrevista 5: Vecino 9	88
Entrevista 6: Vecino 11	94
Entrevista 7: Vecino del caso exitoso	98
Entrevista 8: Vecino (líder) del caso exitoso.	105
Anexo IV: Caso de las vecinas con el alambrado mal ubicado	120

Introducción

Cuando existen intereses comunes en un grupo de individuos, se espera o se supone muchas veces que el grupo será capaz de organizarse a los efectos de accionar en conjunto en pos de esos intereses. Puesto que todos los miembros del grupo resultarían beneficiados y valoran el resultado de ese esfuerzo, deberían también tener incentivos para gestionar por el resultado. Sin embargo, y tal como lo argumentara Olson en su “Lógica de la acción colectiva”, las decisiones racionales de los individuos - que maximizan su bienestar - no necesariamente conducen al mejor resultado social para el grupo del que forman parte. Mientras que pocos individuos, altamente motivados y de características similares probablemente logren un objetivo común, si el beneficio supera al costo necesario para lograrlo, un número muy grande de individuos, un alto costo o mucha heterogeneidad entre los integrantes, dificulta las posibilidades de llegar a acuerdos para realizar acciones colectivas. Dependiendo del entorno, las características individuales, los beneficios y los costos, es posible definir una amplia gama de situaciones en las cuales podría o no, tener éxito una experiencia de gestión colectiva para obtener un bien común.

El objetivo de esta tesis, consiste en analizar un caso concreto, la realización de una obra para lograr la provisión de gas natural por parte de un grupo de vecinos del barrio Sierra de Los Padres, a los efectos de discutir el rol de cada uno de los factores condicionantes de las decisiones del grupo de vecinos que determinaron un resultado contrario a sus intereses. La fuente para esta investigación es una serie de entrevistas en profundidad a los actores relacionados con el caso, que se analizan a la luz del marco teórico elegido que combina temas de bienes públicos, economía del comportamiento y economía política desde una perspectiva microeconómica.

En las próximas secciones se presentan los detalles del caso planteado, los objetivos de la investigación, el marco teórico, las hipótesis que guían el trabajo, la metodología empleada, el análisis de los resultados y las conclusiones. En el Anexo se transcriben las entrevistas realizadas.

1. Presentación del caso

El barrio de Sierra de los Padres es un barrio residencial que se encuentra a 22 km de la ciudad de Mar de Plata, pertenece al Municipio de General Pueyrredón y lleva el mismo nombre que la zona en la que está ubicado. En esta parte del partido viven de forma estable aproximadamente 4.249¹ habitantes. El barrio cuenta con los servicios de electricidad y agua potable en un cien por ciento, servicio de gas natural en forma parcial y no posee infraestructura de desagüe cloacal. Cabe destacar que el mismo también cuenta con un destacamento policial, una delegación municipal, un destacamento de bomberos, una unidad de primeros auxilios y un establecimiento escolar que abarca desde educación inicial (Jardín de infantes) hasta secundario. Este barrio cuenta con fácil acceso por autopista desde Mar del Plata (lugar al que acuden varios de sus habitantes diariamente por cuestiones laborales o de otra índole) y también con servicio de transporte público de pasajeros con una frecuencia de cuarenta minutos entre cada unidad aproximadamente. Debido al valor de las propiedades y lotes disponibles es considerado un barrio de ingresos relativamente altos, elegido por aquellos que disfrutan de la tranquilidad y la naturaleza. La tranquilidad, la dotación de servicios y la accesibilidad lo han transformado en uno de los más elegidos por los marplatenses y turistas.

La obra del gasoducto principal en el barrio Sierra de los Padres, financiada por el municipio, llegó a la intersección de las calles San Martín y Elsa en el año 2013. Aunque no provee cobertura al 100% de las viviendas del barrio, su diseño prevé que la distancia máxima entre su trazado y la ubicación de una vivienda determinada sea de no más de doscientos metros. Los vecinos, cuyas viviendas se localizan en el camino trazado para la obra, pueden conectarse directamente a la red asumiendo el costo privado de hacerlo. Pero aquellos vecinos, cuyas viviendas se ubican en calles aledañas a la obra troncal, para conectarse y disponer del servicio de gas natural, deberán hacerse cargo del costo de la obra pública requerida para que la conexión común se acerque hasta sus viviendas.

La Figura N° 1 permite apreciar (con una línea roja) el trazado del gasoducto principal ya construido, y (en amarillo) el trazado proyectado sobre la calle Elsa, motivo de nuestro caso de análisis. Este último trazado, no ha sido construido y, en caso de llegar a un acuerdo, es el que debería ser pagado por todos los vecinos de esa calle. Con los números 1 a 11, se indica la ubicación de las propiedades correspondientes a los vecinos involucrados.

¹ Fuente Censo Nacional 2010.

La obra proyectada implica la construcción de tramos de al menos cien metros abarcando ambas manos de la calle y, una vez construida, posee características de bien público debido a que todos los vecinos linderos al tramo realizado pueden beneficiarse de ella independientemente de haber o no contribuido a su realización.

Una vez finalizada la obra troncal, los vecinos de la calle Elsa correspondiente al tramo indicado en amarillo en la Figura N° 1 firmaron una nota dirigida a la empresa responsable de la provisión del gas natural en la zona, Camuzzi Gas Pampeana, solicitando un estudio de factibilidad y proyecto de extensión de la red. Los solicitantes fueron diez propietarios, de los once correspondientes indicados en el esquema, debido a que el propietario del terreno número 7 no pudo ser identificado y, por ende, tampoco contactado. A partir de esto, la obra que abarcaba once parcelas debería ser financiada por diez vecinos.

Figura N° 1 – Esquema que describe la ubicación de la obra requerida por los vecinos



Fuente: Elaboración propia sobre imágenes de Google Earth (Octubre 2015).

La empresa, Camuzzi, contestó la solicitud enviando un mes más tarde el anteproyecto² aprobado. Finalizada esta etapa, y sobre la base del anteproyecto, los vecinos eran los responsables de seleccionar y contratar una empresa constructora (entre las que son avaladas por Camuzzi) para llevar a cabo la obra. El contrato establecido entre Camuzzi y los vecinos estipulaba que la obra pública, una vez concluida, pasaría a ser propiedad de la empresa, quien a su vez se comprometía a entregar, en carácter de contraprestación, seiscientos metros cúbicos de gas a cada vecino, que deberían ser consumidos en un plazo máximo de dos años.

Con el proyecto en mano, los vecinos acudieron a tres empresas constructoras en busca de cotizaciones para la realización de la obra pública. Dada la complejidad de la misma, por la gran cantidad de rocas que se debían remover, sólo una de ellas emitió cotización y el valor presupuestado era \$126000 en el mes de noviembre 2013. La empresa ofrecía la posibilidad de cancelar el monto total en cuatro cuotas y la realización de la obra comenzaría luego de abonar el 50% de la misma (2 cuotas).

Al momento de firmar el contrato, sólo cuatro vecinos estaban dispuestos a hacerlo y se presentaron en la fecha acordada, los correspondientes a las parcelas identificadas como 6, 5, 9 y 4 en la Figura N° 1. Debido a que el costo de la obra era demasiado alto para pagar entre cuatro personas (cuatro cuotas de \$7875) el contrato no se firmó y la obra no se realizó.

² Anexo I

2. Problema y Objetivos

El caso planteado en la sección anterior, será analizado en este trabajo de tesis. Desde el punto de vista de la acción colectiva, existen factores que juegan a favor tales como: la relativamente poca cantidad de personas que deben lograr el acuerdo, el nivel de ingreso de las personas involucradas y el interés en obtener el bien objeto de la acción. El valor de las propiedades y lotes de la zona hace pensar que el nivel de ingresos promedio de los vecinos debería ser tal que el costo del bien no debiera ser un problema para ellos. Además el servicio de gas natural ha sido reclamado y esperado por los vecinos del barrio durante muchos años, por lo tanto resulta paradójico que ante la posibilidad concreta de obtenerlo no hayan podido organizarse.

El resultado negativo contrasta con otro positivo logrado en la misma zona, aún con condiciones ex ante más desfavorables. Y, esta situación, nos conduce a plantear la pregunta que es disparadora de este trabajo: ¿Qué factores impidieron que los vecinos de la calle Elsa lograran un acuerdo y actuaran colectivamente para financiar la realización de la red de gas natural en su cuadra, en el año 2013?

El objetivo general de este trabajo es realizar un análisis del caso, para determinar los factores que impidieron que los vecinos de la calle Elsa lograran gestionar exitosamente la provisión del bien público en el que estaban interesados.

Como objetivos particulares se plantean:

- Caracterizar el grupo de individuos involucrados en el caso objeto de estudio.
- Indagar, analizando la lógica individual, el proceso de organización de la acción colectiva.
- Analizar cuáles de los factores que afectan el resultado de una acción colectiva han sido los determinantes del caso analizado.
- Proponer posibles soluciones al conflicto planteado.

3. Marco Teórico

3.1 Bienes Públicos: características y clasificación

Los bienes públicos generalmente se identifican con aquellos que provee el Estado. Si bien es cierto que los gobiernos ofrecen muchos de estos bienes, el hecho de que lo hagan no los transforma en públicos.

La definición de bien público se basa en dos características que lo determinan: **no exclusividad y no rivalidad**. La primera implica que ninguna persona puede ser excluida de los beneficios, puesto que el costo de hacerlo es demasiado alto. En el caso de los bienes privados esto sí es posible. Por ejemplo aquel individuo que no paga por un café no puede consumirlo, y por lo tanto no obtiene ningún beneficio. Por el contrario, cuando el costo de excluir es lo suficientemente alto, cualquier persona puede consumir el bien independientemente de que pague o no por él. Este sería el caso por ejemplo de la seguridad pública. Aunque una persona no pague los impuestos se beneficiará del accionar de la policía. Cuando un delincuente es atrapado o una banda que comete delitos es desbaratada, se benefician tanto aquellas personas que pagaron los impuestos como las que no.

El problema que generan los bienes con esta característica es que, como el individuo no puede ser excluido de los beneficios, su incentivo a pagar por ellos es bajo³. Es necesario implementar alguna forma de coerción que los obligue a contribuir. Por ejemplo, en Argentina, la Ley 24769 (Ley Penal Tributaria) establece las sanciones (incluso prisión) para quienes evaden impuestos.

La segunda característica es la no rivalidad. Un bien no rival puede beneficiar a usuarios adicionales sin costo marginal. La no rivalidad en el consumo se materializa en el hecho de que, a medida que más personas consumen un determinado bien, el consumo de otros no se ve afectado. La televisión por aire es un buen ejemplo de esta característica. Una persona más que sintoniza un canal determinado incrementa el consumo total, pero no impide que otros puedan ver el mismo canal. A su vez, esos televidentes adicionales tampoco incrementan el costo del servicio que es provisto del mismo modo para uno o más. Esto no sucede, por ejemplo, con otros bienes, donde la porción del mismo que es disfrutada por un consumidor, reduce la cantidad que podría ser disfrutada por otro.

³ Esto genera el problema del *free rider*.

3.1.1 Clasificación de bienes

Las dos características mencionadas tienen cierta relación, sin embargo no siempre están presentes al mismo tiempo en los bienes. En función de su presencia éstos se pueden clasificar en (Krugman y Wells, 2009):

- **Bienes Públicos:** son aquellos que poseen ambas características
- **Recursos de propiedad común:** son bienes en los que no es posible excluir a las personas de sus beneficios, pero existe rivalidad en su consumo.
- **Bienes artificialmente escasos:** aquellos en los que es posible excluir a los usuarios aunque no existe rivalidad en su consumo.
- **Bienes privados:** son rivales y excluyentes en su consumo.

Tabla Nº 1. Clasificación de los bienes en función de las características de rivalidad y exclusividad en el consumo

CARACTERÍSTICAS	Rivalidad en el consumo	No rivalidad en el consumo
Exclusivo	Bienes privados: <ul style="list-style-type: none"> • Automóviles • Electrodomésticos 	Bienes artificialmente escasos: <ul style="list-style-type: none"> • Televisión por cable • Autopistas con peaje
No Exclusivo	Recursos de propiedad común: <ul style="list-style-type: none"> • Agua • Tierras de pastoreo en la edad media 	Bienes públicos: <ul style="list-style-type: none"> • Defensa nacional • Control de plagas

Fuente: Krugman y Wells (2009)

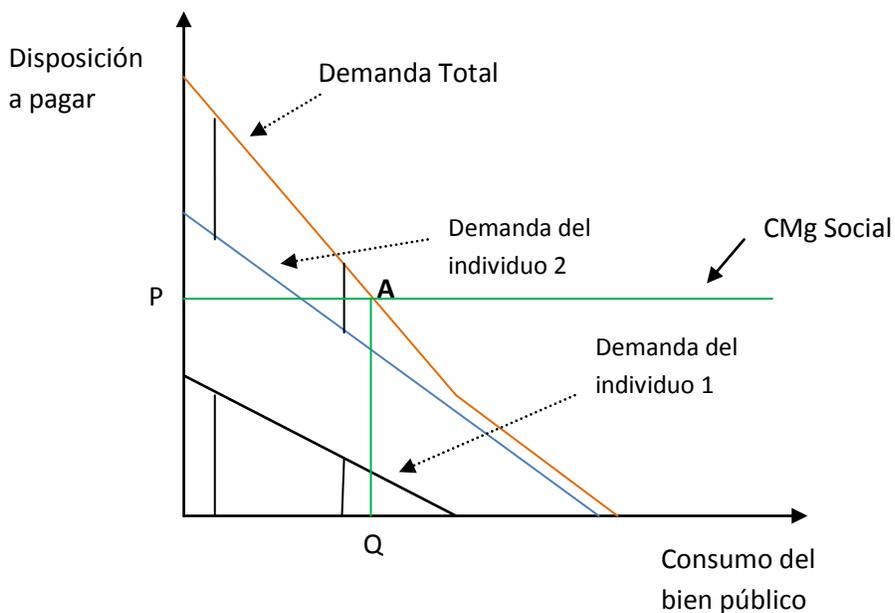
3.1.2 Bienes públicos y fallas de mercado

Las características de los bienes públicos determinan, en muchos casos, que se trate de bienes para los cuales no existe un mercado que los provea, o si el mercado está definido, la cantidad que se transa es menor a la socialmente deseada. La disposición a pagar de los consumidores será menor al “verdadero valor” de los bienes debido a que por un lado, no pueden apropiarse de los beneficios en forma exclusiva, y por el otro lado, razonarán que dado que no pueden ser excluidos del consumo es mejor dejar que otro pague por el mismo y disfrutar de los beneficios sin costo (*free rider*).

En consecuencia el mercado no los ofrecerá y el resultado social no será óptimo. Para resolver esta situación el Estado puede proveer estos bienes e imponer un tributo por ellos. La pregunta es qué bienes proveer, cuánto de cada uno y qué precio se debe cobrar.

Para maximizar el bienestar social, el estado debe ofrecer una cantidad de bien público tal que el costo marginal de proveerlo sea igual al beneficio marginal social que reportará el mismo (punto A en la Figura N° 2). En el caso de los bienes públicos la curva de demanda colectiva (Demanda total) representa el beneficio marginal social de unidades adicionales del bien público, y está dada por la suma vertical de los beneficios marginales individuales (En el esquema de la Figura N° 2, la sociedad estaría compuesta por dos individuos, cuyas demandas se identifican como 1 y 2). Esto último se debe a que, como los bienes no son rivales en el consumo, ambos individuos pueden consumir el bien en forma simultánea, y el beneficio total que este producirá será la suma de los beneficios que le reporta a cada individuo. Por otra parte, la curva de oferta del bien público representa el costo marginal de producir unidades adicionales del mismo (CMg Social). La intersección de ambas curvas (punto A) indica cuanto deberá cobrar en impuestos el estado (P) para ofrecer la cantidad de bien público que se demanda (Q).

Figura N° 2. Cantidad y tarifa socialmente óptima de un bien público



Fuente: Nicholson (2011)

Dado que en el equilibrio, el beneficio marginal social de consumir la cantidad Q es igual al costo marginal social de producirla, esa cantidad es eficiente en el sentido de Pareto. Este equilibrio, si bien eficiente, tiene la dificultad de que requiere conocer las cantidades de bien público que las personas demandan.

Una forma de aproximar estas preferencias es a través de las votaciones por bienes públicos. En algunos casos estas se realizan en forma directa como en las asambleas barriales o en algunos sindicatos, y en otros a través de representantes como en las democracias representativas. Debido a que la unanimidad es muy difícil de conseguir, en las votaciones se establecen regímenes de mayoría⁴. Si bien la votación es la forma más utilizada para asignar recursos a bienes públicos, cuenta con defectos que impiden una asignación eficiente de recursos. Las principales dificultades se encuentran en que los votos no revelan la intensidad con la que las personas desean el bien, ni el monto que los votantes están dispuestos a pagar por ellos.

⁴ Por ejemplo, la Constitución Argentina plantea en su artículo 77 que aquellos “proyectos de ley que modifiquen el régimen electoral y de partidos políticos deberán ser aprobados por mayoría absoluta del total de los miembros de las Cámaras”.

En el caso de las democracias representativas, con grandes burocracias intermedias, los inconvenientes son aún mayores debido a que surge el problema de principal y agente. El mismo se da en situaciones en las que un individuo o grupo de individuos (principal) deben delegar una o varias actividades en otro (agente) debido al conocimiento específico de este, o a que no pueden realizarla directamente. La raíz del problema es la asimetría de la información que existe entre ambos. El principal no conoce las verdaderas preferencias del agente y tampoco le es sencillo monitorear su comportamiento. Esto genera dos problemas: selección adversa y riesgo moral.

El primero hace referencia a situaciones en las que los intereses de ambos sujetos son distintos. Como se mencionó el principal no conoce las verdaderas preferencias del agente y en consecuencia se ve inducido a tomar una decisión adversa a sus intereses y favorable a los del agente. Esta situación es un resultado directo de la asimetría de la información. El riesgo moral por otra parte se refiere a la posibilidad que tiene el agente de ejercer un comportamiento oportunista sin ser detectado. Puede realizar actividades en representación del principal sin maximizar la utilidad de este (tarea para la cual fue seleccionado). Esto se debe a la incapacidad del principal para monitorear la actividad del agente en forma permanente. Cuando esta situación se da en el ámbito de la administración pública, la asimetría de la información entre los votantes (principal) y los representantes (agente) puede derivar en que estos últimos desvíen recursos de la asignación demandada por el principal en favor de su propia utilidad. Por este motivo el estado, al igual que el mercado, puede no ser totalmente eficiente en la provisión de bienes públicos.

3.2 Acción colectiva Olsoniana

La lógica de la acción colectiva de Olson (Batlle, 2001) plantea el llamado “dilema social”, que se refiere a la contradicción en la que incurren los individuos cuando se encuentran ante una situación en la que deben actuar junto con otros para obtener un bien público. Dadas las características del bien, los individuos se beneficiarán independientemente del aporte que hagan para obtenerlo y por lo tanto razonarán que es mejor dejar que otro lo haga. Actuando todos en función de sus propios intereses obtienen un resultado peor del que hubiesen obtenido considerando los intereses colectivos. De esta forma se plantea el problema dentro de la lógica Olsoniana, bajo qué condiciones actores egoístas y racionales contribuirían a objetivos colectivos cuando esa contribución no fuera la estrategia óptima desde el punto de vista individual (Miller Moya, 2007).

Ahora bien, si la organización de los intereses colectivos no es posible, a partir de los intereses individuales, ¿cómo se explica el funcionamiento de algunas organizaciones como por ejemplo, los sindicatos que se dedican a la gestión de bienes públicos? El éxito de estas organizaciones se debe a lo que Olson llama *incentivos selectivos*, los cuales actúan como premios o castigos que se aplican selectivamente a los individuos según estos contribuyan o no con la acción colectiva. Por ejemplo, la adhesión a un sindicato además del asesoramiento en cuestiones laborales, incluye beneficios como descuentos en hoteles sindicales o cursos de formación profesional a bajo costo. Por otra parte, por citar un ejemplo de un incentivo selectivo negativo, se puede nombrar el ataque a taxis que no adhirieron al paro de transporte realizado el 10 de abril del año 2014 en la ciudad de Mar del Plata. En aquella oportunidad la Central de trabajadores de Argentina y la Confederación general del trabajo de Argentina convocaron un paro general de actividades en protesta a las medidas económicas aplicadas por el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner. Tal huelga incluía el transporte público de pasajeros. A pesar de esto, algunos taxistas decidieron prestar servicio y no adherir a la medida colectiva. En represalia, algunos de ellos fueron atacados durante esa jornada, causándoles destrucción parcial de sus vehículos, con lo cual debieron dejar de trabajar por el día. Tales ataques lograron desincentivar a otros taxistas (no todos) que habían salido a trabajar aquella jornada.

Los incentivos sociales, son un tipo de incentivos selectivos que, si bien son efectivos y de bajo costo, no siempre están disponibles. Sanciones como la exclusión o el aislamiento por no colaborar con el grupo, o premios como el reconocimiento de los pares por realizar esfuerzos sobresalientes en favor del grupo representan un importante incentivo para las personas en grupos pequeños y homogéneos. A medida que el tamaño del grupo aumenta, o se vuelve más heterogéneo, el grado de interacción social disminuye debido, por un lado, a que los individuos no cuentan con tiempo suficiente para interactuar con un gran número de personas y, por otro, a que las personas prefieren relacionarse con aquellas con quien comparten intereses, valores y cultura. Al reducirse esta interacción las sanciones sociales pierden peso, ya que es difícil excluir a alguien completamente de un grupo muy grande, o que a nadie le importaría demasiado no poder seguir relacionándose con personas con las que comparte pocos o ningún interés.

3.2.1 Tamaño de grupo y homogeneidad

En la lógica de Olson los grupos pequeños tienen relativa facilidad para lograr que sus miembros actúen a favor de los intereses colectivos. En estos grupos la posibilidad de un participante de influir sobre las decisiones es mayor y esto representa un incentivo para unirse

al grupo. Paralelamente, el hecho de que las decisiones de cada miembro influyen sobre las del resto hace que los miembros estén dispuestos a negociar. Sin embargo, en una negociación, cada uno intenta obtener el máximo beneficio, y es posible que exista sabotaje de la misma si el porcentaje de ganancias obtenido no es el deseado.

Otro beneficio de los grupos chicos, y hasta se puede decir que es la clave para que exista acción colectiva sin incentivos selectivos, es que la participación relativa en los beneficios de la acción colectiva es mayor cuanto menor es la cantidad de participantes en un grupo. Los mayores beneficios representan un importante incentivo para que los individuos actúen a favor de los intereses grupales. Incluso podría suceder que estos beneficios fuesen tan grandes que uno de los integrantes decidiera llevar adelante la acción colectiva y asumir el costo total de la misma. Pensemos por ejemplo en el caso de las empresas concesionarias del servicio de transporte público de pasajeros en una ciudad. Si quisieran aumentar la tarifa, necesitarían la aprobación del Concejo Deliberante para hacerlo. Podrían ponerse de acuerdo y hacer lobby para conseguir que los concejales voten a favor del aumento, pero también podría suceder que los beneficios derivados del aumento sean tan grandes para una de las empresas que esta decida asumir el costo total de presionar a los concejales y obtener la aprobación que beneficie tanto a ella como a sus competidoras.

Como se mencionó, el grado de homogeneidad influye positivamente sobre la posibilidad de generar incentivos selectivos y por lo tanto favorece la acción colectiva. Como homogeneidad podemos tomar el concepto de *Salcedo Maldonado (2009: P35)* quien la define como “unidad de propósitos y objetivos”, y agregarle que los integrantes del grupo deben tener el mismo tamaño relativo (dotación de recursos) y valorar el bien colectivo de manera similar. Cuando esto sucede la probabilidad de lograr acuerdos es mayor y por lo tanto también lo es la posibilidad de que exista acción colectiva.

Por el contrario, cuando un grupo es heterogéneo, los costos de transacción son mayores y por lo tanto la posibilidad de que exista comportamiento cooperativo es menor. A pesar de esto el grupo puede obtener el bien colectivo a costa de que uno de sus miembros asuma el costo total. ¿Cómo es esto? Volvamos al ejemplo de las empresas concesionarias del servicio de transporte de público de pasajeros y supongamos que una de ellas transporta un mayor número de pasajeros por día que las demás. Debido a esto, la proporción del bien público que se apropiará también será mayor y por lo tanto estará más incentivada que las demás a actuar

para obtenerlo⁵. Paralelamente, las empresas con menor participación en el mercado pueden adoptar un comportamiento estratégico y no realizar ningún aporte a favor de la acción colectiva, dejando que la primera asuma el costo, y apropiarse de los beneficios gratuitamente. En este tipo de acciones, la empresa más grande o el agente con una mayor valoración del bien se ve explotada por empresas más pequeñas o agentes que valoran menos el bien colectivo. Se puede afirmar que cuando la intensidad de las preferencias no es la misma dentro del grupo, aquellos con un menor deseo por obtener el bien colectivo pueden adoptar un comportamiento del tipo *free rider* y dejar que quienes lo valoran más asuman todo el costo.

3.2.2 Aporte voluntario a la acción colectiva

Como ya se mencionó, en ausencia de incentivos selectivos, los altos beneficios individuales derivados de la acción colectiva incentivarían a los miembros de un grupo a actuar a favor de ella, e incluso se podría dar el caso en que uno solo asuma el costo total de obtener el bien público. No obstante, este no es el único motivo por el cual los individuos participarían voluntariamente de la acción colectiva. También se puede dar el caso en el que el costo de hacerlo sea tan insignificante que el individuo no se plantea si vale la pena hacerlo o no, y colabore. Por ejemplo muchas personas están dispuestas a realizar un paro de actividades laborales en reclamo de mejoras salariales, pero no todas participan de las marchas por el mismo reclamo.

Otro caso de aporte voluntario a la acción colectiva lo representa el individuo altruista, el cual considera dentro de sus preferencias el aportar a causas comunes y deriva utilidad a partir de los esfuerzos que realiza a favor de los demás (su utilidad total aumenta a medida que aumenta la utilidad de otros miembros del grupo). En este caso es de esperar una contribución voluntaria sin importar las características del grupo. Sin embargo, si la satisfacción del individuo proviene del consumo del bien público que hacen los demás, su aporte voluntario no está asegurado. La razón es que a medida que aumenta el tamaño del grupo, la variación en la cantidad total de bien público resultante del aporte del individuo es cada vez menor. En otras palabras, a medida que crece el grupo, los recursos aportados por un solo individuo reportan cada vez menos satisfacción a los restantes. Como consecuencia es de esperar un aporte voluntario en los grupos pequeños, pero a medida que éstos crecen la contribución se vuelve incierta.

⁵ Se puede decir que tiene una valoración del bien mayor que sus competidoras.

3.3 Cooperación: la acción colectiva no es una excepción.

La lógica de la acción colectiva de Olson expuesta anteriormente plantea las condiciones bajo las cuales individuos racionales realizarían su aporte a favor de la acción colectiva. Esta última se plantea como algo excepcional que se daría en determinadas situaciones (incentivos selectivos, grupos pequeños, homogéneos, individuos altruistas).

Sin embargo, cuando se observa la realidad, las personas participan en actividades colectivas con mayor frecuencia de la esperada. Militancia política, participación en ONGs, reclamos sociales, sanciones a quienes no adhieren a las normas sociales, son algunos ejemplos de este fenómeno. En otras palabras, los individuos tienden a cooperar de manera frecuente.

Bowels y Gintis (2007) definen la cooperación como aquella actividad en la que dos o más personas se comprometen a actuar en forma conjunta y cuyo resultado es en beneficio mutuo. Los mismos autores en el año 2006 plantean que este comportamiento puede ser explicado por la existencia de preferencias colectivas (además de las individuales) y de normas sociales en los individuos.

Las primeras son aquellas que incorporan los efectos de las decisiones sobre los demás. Se puede decir que tienen una fuerte presencia en los individuos altruistas, sean estos kantianos o racionales. Las normas sociales por su parte son el conocimiento compartido en una sociedad sobre lo que está bien o mal, lo que se debe o no hacer. Son de carácter deontológico, tácitas, y promovidas por la sociedad para subordinar a las personas al bienestar del grupo. Son internalizadas por los individuos, y generan costos (culpa, vergüenza, etc.) o beneficios internos en forma de emociones, que las personas utilizan para evaluar sus comportamientos.

Ambas están presentes en los integrantes de una sociedad con distinta intensidad, lo que hace que dentro de un grupo coexistan personas con tendencia natural a cooperar y otras que buscan solamente el beneficio personal.

Tomando lo anterior, y utilizando los textos de Ostrom (2002), Miller Moya (2004) y Paramio (2000), los individuos dentro de una sociedad se podrían clasificar de la siguiente manera:

Altruistas kantianos: son personas motivadas por el cumplimiento de lo que creen es su deber. Estarían representados por el altruista que obtiene satisfacción por colaborar con los demás, y su contribución no está condicionada por lo que espera que harán los demás, ni por las características del grupo.

Altruista por cálculo racional: son individuos que obtienen satisfacción por el efecto que sus acciones tienen sobre el consumo de los demás. Es así que, en la medida en que la variación producida sobre el consumo de terceros supera el costo de generar tal variación, este individuo contribuirá al bien colectivo.

Cooperador condicional: es la persona que espera cooperar si considera que los demás también lo harán y mantendrá altos niveles de cooperación en la medida que encuentre reciprocidad en un número suficiente de personas. Cuando no obtenga la respuesta esperada en los demás participantes su contribución se reducirá, desalentando a otros cooperadores condicionales. Podría decirse que esta tipología representa a la mayoría de las personas que participan en acciones colectivas.

Castigador / Recompensador: Individuo dispuesto a invertir recursos para castigar a quienes no contribuyen con el bien colectivo, especialmente a los *free riders*. También pueden ser quienes recompensen a aquellos que han realizado una colaboración por encima del promedio.

Egoísta Racional (*free rider*): es aquel que tiene como estrategia dominante la no cooperación, independientemente de lo que piense que harán los demás. Mantendrá este comportamiento hasta que se vea persuadido por incentivos, positivos o negativos, a actuar de otra forma.

La proporción de cada individuo dentro del grupo y su posición; las estrategias que utilicen y su evolución; la estructura del grupo (grande, chico, homogéneo o no); las características del juego (una repetición, varias repeticiones) y el contexto en que se desarrolla el mismo (disponibilidad de incentivos, instituciones, etc.), condicionarán las decisiones y la posibilidad de lograr un acuerdo colectivo (Ostrom, 2000).

Elinor Ostrom en su trabajo del año 2000 enumera las principales evidencias de “laboratorio” respecto a acción colectiva y decisión racional. Las que más interesan a este trabajo son las siguientes:

- Los individuos aportan entre el 40% y 60% de sus recursos al bien colectivo en un juego de una sola jugada.
- Aquellos que esperan que otro coopere, tienen mayor propensión a hacerlo.
- Un egoísta racional no se ve afectado por lo que espera de los demás, su estrategia dominante es no contribuir.

- A mayor número de repeticiones, mayor cooperación. Se puede decir que las personas aprenden a cooperar.
- La comunicación cara a cara aumenta la cooperación. Las personas la utilizan para planear una estrategia, obtener compromisos y sancionar a quienes no los cumplen. A esto se puede agregar que también contribuye a generar conocimiento común. Cuando se realizan reuniones, ceremonias públicas, o cualquier evento que convoque a los integrantes del grupo, no sólo se cumple el objetivo de informar a todos sobre el bien público a obtener y la estrategia a desarrollar, sino que también todos toman conocimiento de que el resto de las personas están informadas (Miller Moya, 2007).
- Cuando la estructura del juego lo permita, algunos individuos estarán dispuestos a invertir recursos para sancionar a quienes no contribuyen con la acción colectiva.
- El contexto influye sobre la posibilidad de que exista acción colectiva (sanciones, beneficios, comunicación, información disponible, liderazgo, monitoreo, participación del estado).

3.4 Límites de la racionalidad individual

La lógica de la acción colectiva de Olson supone que los individuos son racionales y por lo tanto maximizan los beneficios esperados. El principio de racionalidad se puede definir de la siguiente manera: “un agente es racional cuando, al elegir entre las alternativas disponibles, elige en función de su orden de preferencias” (Sánchez–Cuenca, 2004). Esto implica un comportamiento auto interesado, que no quiere decir que sea egoísta. Si bien el agente actúa en función de sus preferencias, éstas, además del propio bienestar, pueden incluir el de los demás, transformando al individuo en altruista⁶. El principio de racionalidad se acompaña de dos supuestos que llevan a las personas a tomar decisiones ideales desde el punto de vista de la maximización de beneficios individuales: por un lado un supuesto sobre el contexto, que es la disponibilidad completa de información, y por el otro un supuesto sobre la capacidad de las personas para analizar la información y determinar las consecuencias de cada acción. Ambos se alejan de la realidad y por lo tanto las personas encuentran limitaciones para tomar decisiones que maximicen la utilidad.

La economía del comportamiento o *Behavioural Economics* es una rama multidisciplinaria de la economía que incorpora conocimientos de la Psicología, la Sociología, la Antropología y demás campos relacionados para estudiar el comportamiento y las decisiones de los individuos. La

⁶ Esta posibilidad también la considera Olson.

misma reconoce sus limitaciones al momento de tomar decisiones racionales, y las identifica con tres áreas:

- Capacidad cognitiva limitada
- Fuerza de voluntad limitada
- Interés personal limitado

La **capacidad cognitiva limitada** se relaciona con las dificultades que experimentan los individuos para procesar grandes cantidades de información, realizar cálculos o utilizar formulas complejas⁷. Cuando hay nueva información disponible o cambios en el contexto, los individuos deben revisar su proceso de decisión y analizar si tienen que hacer algún ajuste. En este nuevo proceso pueden cometer errores o directamente no hacerlo y tomar sus decisiones basándose en su instinto o en consejos de terceros por ejemplo.

A mayor complejidad de la decisión, mayor es la presión sobre las habilidades cognitivas y por lo tanto mayores son las probabilidades de que las personas se equivoquen. Cuando los individuos deben trabajar con descuento de valores futuros o probabilidades, como por ejemplo invertir en acciones, o elegir entre un número excesivo de opciones, o anticipar el comportamiento de otras personas, las posibilidades de cometer errores en las decisiones son mayores (Nicholson, 2011).

Si bien las capacidades cognitivas son limitadas, esto no impide que las personas puedan aprender de sus errores y ajustar sus decisiones a futuro. Cuando las decisiones son repetitivas y el entorno no cambia, es más probable que el individuo adquiera el hábito de tomar decisiones en ese contexto y reduzca las posibilidades de equivocarse. De acuerdo con Miller Moya (2004) los individuos llevarían consigo una especie de “caja de herramientas” que irán utilizando en distintas situaciones.

Por otra parte, un problema de **fuerza de voluntad** se presenta cuando se debe tomar una decisión que otorga beneficios a largo plazo, pero implica costos en el corto plazo. Si estos últimos, en el presente, tienen un mayor peso para el individuo que los beneficios de largo plazo, las preferencias se vuelven inconsistentes y los individuos presentan dificultades para cumplir sus compromisos. Esto sucede por ejemplo a muchas personas que intentan bajar de peso siguiendo una dieta. La utilidad que les reporta un cuerpo más delgado (beneficio de largo

⁷ Herbert Simon en su libro “El comportamiento administrativo” describió tres limitaciones a un comportamiento racional, que se relacionan con la capacidad cognitiva limitada. Estos eran: imperfección del conocimiento, dificultades de anticipación y límite en las posibilidades de comportamiento.

plazo) es alta y por lo tanto deciden desarrollar un plan para bajar de peso. Pero una vez que éste comienza, la insatisfacción de privarse de comer lo usual (costo de corto plazo) es mayor que el beneficio de largo plazo en el momento presente, y por lo tanto no puede llevar a cabo su plan de acción. Cuando se da una situación de este tipo, se dice que el individuo presenta descuento hiperbólico.

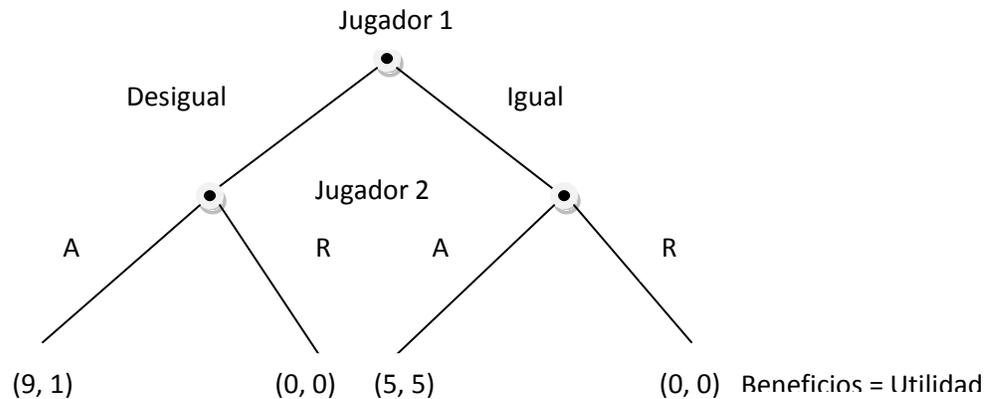
Ante una situación de este tipo los individuos pueden recurrir a métodos para reducir su discrecionalidad, aumentando el costo de defraudar o directamente eliminando la posibilidad de hacerlo. Por ejemplo el estudiante que decide ir a la biblioteca a estudiar, en lugar de hacerlo en su casa, está deliberadamente eliminando la posibilidad de distraerse con elementos electrónicos como la televisión o la radio.

Por último, el **interés personal limitado** se da cuando las personas no están solamente interesadas en su bienestar, sino que también toman en cuenta el de los demás. Valores como la equidad o la justicia social, y características como el altruismo o la envidia demuestran la existencia de este comportamiento.

La falta de interés personal lleva a comportamientos con resultados distintos a los del egoísmo desde el punto de vista de la distribución de los beneficios. El ejemplo del juego del ultimátum sirve para demostrar esta afirmación.

El juego del ultimátum es un juego secuencial en el cual el jugador 1 propone como distribuir una bolsa de beneficios. El jugador 2 por su parte puede aceptar o rechazar esta propuesta. Si acepta, los beneficios se distribuyen como lo propuso el jugador 1, si rechaza ninguno de los jugadores obtiene beneficios. Si ambos jugadores son maximizadores de beneficios, como en el caso de la acción colectiva de Olson, el resultado final será una distribución desigual a favor del jugador 1. La siguiente figura describe el proceso.

Figura N° 3. Juego del ultimátum con ambos jugadores como maximizadores de beneficios

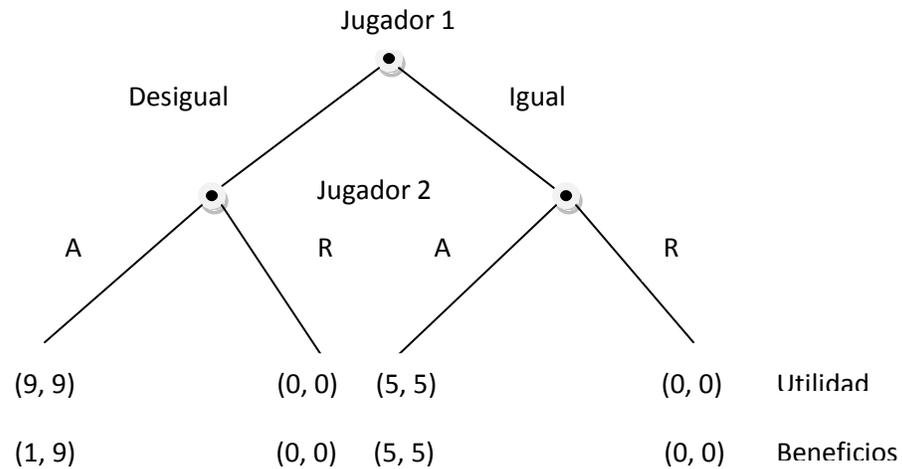


Fuente: Nicholson, 2011

Supongamos que se deben distribuir \$10 entre dos personas. Cada \$1 aporta un útil a la utilidad del individuo que lo recibe, y el jugador 1 es quien hace la propuesta. Éste puede elegir una distribución equitativa (5,5) o desigual (9,1) y el jugador 2 decidirá si la acepta o no. Como ambos son maximizadores de beneficios monetarios, al jugador 1 le conviene elegir una distribución desigual ya que sabe que el jugador 2 la aceptará, debido a que un beneficio de \$1 continúa siendo mayor a \$0 (lo que recibiría si rechaza la propuesta). En consecuencia cuando los individuos presentan la característica mencionada el resultado final es una distribución desigual a favor de quien propone la distribución.

Cuando las preferencias personales cambian, el resultado final también lo hace. Supongamos que quien propone la distribución es altruista, mientras que quien debe aceptar o rechazar es maximizador de beneficios. El primero obtiene una unidad de utilidad por cada \$1 que recibe la otra persona, mientras que el segundo al igual que en el caso anterior obtiene un útil por cada \$1 que recibe. El jugador 1 propondrá una distribución desigual a favor del jugador 2, supongamos (1,9). La misma, dado el supuesto anterior, les reportará una utilidad total de 9 útiles a cada uno.

Figura N° 4: Juego del ultimátum con un individuo altruista y el otro maximizador de beneficios



Fuente: Elaboración propia

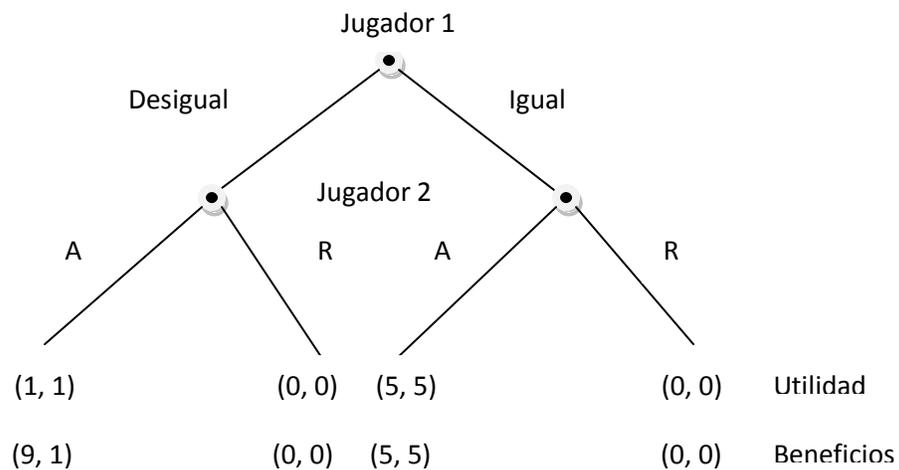
El jugador 2 aceptará tal distribución ya que obtiene mayor satisfacción que rechazándola. Por lo tanto, cuando uno de los jugadores es altruista, el resultado final será una distribución desigual de beneficios a favor de su contra parte.

Otra situación que puede suceder es que uno de los individuos tenga preferencias por un resultado equitativo, o también llamada preferencias por justicia social. Aquel con este comportamiento aumenta su satisfacción cuanto menor es la brecha entre lo que recibe cada parte. Vamos a suponer que el jugador 1 tiene este tipo de preferencias, mientras que el jugador 2 continúa siendo maximizador de beneficios. Este último aumentará su satisfacción con cada \$1 que recibe, mientras que el primero, además de la satisfacción que le reporta su propio consumo, se verá insatisfecho cuanto más desigual sea la distribución de beneficios. Para simplificar vamos a suponer que por cada \$1 que se aleje de una distribución equitativa, restará un útil a su utilidad total.

El jugador 1 (preferencias por resultado equitativo) debe elegir como distribuir los beneficios. Dado el supuesto anterior, si elige una distribución desigual en su favor su utilidad final será de

un útil⁸, en caso de que su contra parte la acepte, caso contrario será cero. Por otra parte si opta por una distribución igual de beneficios otorgando \$5 al jugador 2, su utilidad final será de cinco útiles en caso de ser aceptada la propuesta. Dado que prefiere un resultado equitativo, propone esta última opción (5,5). Por otra parte el jugador 2 aceptará la propuesta ya que prefiere obtener \$5 a no recibir nada.

Figura Nº 5: Juego del ultimátum con un individuo con preferencias por resultados equitativos y el otro maximizador de beneficios.



Fuente: Nicholson, 2011

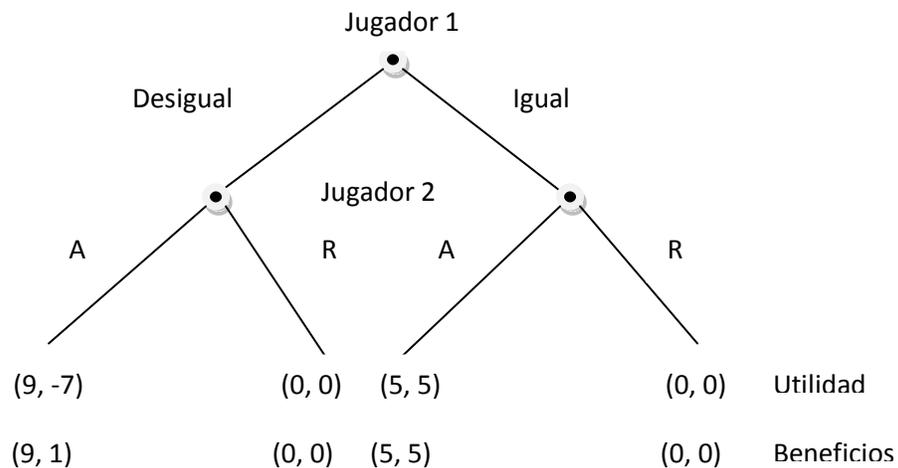
Por lo tanto, cuando uno de los individuos tiene preferencias por la equidad, el resultado final será una distribución equitativa de beneficios.

Por último, veamos el caso de que una de las personas sea envidiosa. Al igual que la situación anterior, la satisfacción que recibe el envidioso se deriva de los beneficios que obtiene en relación con los demás. Pero a diferencia de quien tiene preferencias por la equidad, la utilidad total del envidioso se verá disminuida sólo si existe una distribución desigual en su contra.

⁸ La razón es que cada \$1 de diferencia resta un útil a su utilidad total. Por lo tanto, cuando escoge una distribución desigual de (9,1), la diferencia de \$8 entre lo que recibe cada uno restan 8 útiles de su utilidad total, la cual era de 9 debido a los \$9 que recibiría. Su utilidad con distribución desigual será igual a 1.

Supongamos que el jugador 2 es envidioso, mientras que el jugador 1 es maximizador de beneficios. La satisfacción de “2” disminuye en un útil por cada unidad de beneficios que los demás reciben por encima de las suyas. Si la propuesta es una distribución desigual a favor de “1” (9,1), este obtendrá una utilidad total de 9 útiles, mientras que el jugador 2 se verá insatisfecho y su utilidad final será -7^9 . En consecuencia la rechazará y ninguno obtendrá recompensa. Si el jugador 1 quiere obtener beneficios no tiene más remedio que ofrecer una distribución equitativa, en cuyo caso ambos obtendrían una utilidad total de cinco útiles. El jugador 2 aceptará la propuesta ya que le da mayor satisfacción que no recibir nada, y por lo tanto el resultado final será una distribución equitativa al igual que en el caso anterior.

Figura Nº 6: Juego del ultimátum con un jugador envidioso y el otro maximizador de beneficios



Fuente: Nicholson, 2011

Si bien las motivaciones son distintas, el resultado final, cuando uno de los individuos es envidioso, es igual al del caso de personas con preferencias por distribuciones equitativas.

⁹ Como el jugador 1 obtiene \$8 más de beneficios que el jugador 2, este último ve disminuida su utilidad total en un útil por cada \$1 de diferencia. Por lo tanto su utilidad final ante una distribución desigual en su contra será $1-8=-7$.

4. Hipótesis

A partir de la teoría descrita se pueden derivar las posibles respuestas (hipótesis) al problema de por qué el grupo de vecinos de la calle Elsa no logró un acuerdo para actuar en forma conjunta y poder proveerse del bien público.

La primera hipótesis es que la falta de incentivos selectivos hace que los individuos no posean motivación e intereses suficientes como para trabajar en pos de la acción colectiva. Como se explicó, uno de los motivos por los cuales las organizaciones que proveen bienes públicos tienen éxito es la posibilidad de premiar/castigar a quienes contribuyen/no contribuyen con la acción colectiva. En el caso analizado, la imposibilidad de prohibir la conexión a quien no pagó por la obra significa que todos están en igualdad de condiciones, hayan o no contribuido con el bien público, y esto no supone un incentivo para pagar. En otras palabras el grupo no tiene medios para guiar el comportamiento individual hacia un resultado óptimo desde el punto de vista social. Más aún, el hecho de que no todos residen en forma permanente en el lugar disminuye la posibilidad de generar incentivos selectivos sociales, ya que no existe suficiente interacción entre los vecinos para que una sanción social, como podría ser el aislamiento, tenga efecto. Por el mismo motivo tampoco sería demasiado significativa la posible mala relación que se generaría entre quienes quieren contribuir y aquellos que no.

La segunda hipótesis es que la heterogeneidad de intereses en el grupo es otro de los motivos que dificulta la posibilidad de acuerdos en el caso planteado. Como se acaba de mencionar no todos viven en el barrio en forma permanente. En consecuencia la necesidad que tienen del bien no es la misma. Aquellos que residen en forma permanente valoran el bien más que quienes no lo hacen. Como resultado la posibilidad de que se pongan de acuerdo respecto al pago por el bien público es más difícil. En particular, el hecho de que se haya planteado que todos debían contribuir en partes iguales podría haber incrementado esta dificultad.

La tercera hipótesis es que tal como están planteadas las condiciones de obtención del bien colectivo, se favorece la presencia de comportamientos oportunistas. Las conductas de este tipo son comunes cuando hay bienes públicos de por medio. Como se mencionó, los vecinos no pueden ser excluidos de la utilización del bien público, por lo tanto podrían razonar que no valdría la pena pagar por algo que de cualquier manera podrían obtener. Sería más racional dejar que otro pague por el mismo y utilizarlo gratuitamente.

La cuarta hipótesis es que la falta de reuniones con participación de todos los vecinos, genera mayor asimetría de información, lo que introduce más ruido en las negociaciones. Como se analizó en el marco teórico, las reuniones públicas además de informar sobre los pasos a seguir, dan la certeza a los individuos de que los demás están informados y esto tiene un efecto positivo sobre la acción colectiva. El hecho de que no todos los vecinos vivan en el mismo lugar disminuyó la posibilidad de realizar reuniones con la participación de todos y en consecuencia las posibilidades de lograr un acuerdo colectivo.

La quinta hipótesis es que los individuos analizados en este caso tienen preferencias por resultados equitativos. Los beneficios del bien colectivo para los vecinos no son equivalentes. Los de aquellos que residen en forma permanente son sustancialmente mayores que los de los demás. En consecuencia estos últimos son renuentes a pagar el mismo costo que los primeros para obtener beneficios menores y también se dificulta la posibilidad de un acuerdo. Por otra parte, aquellos que quieren pagar por el bien no están dispuestos a hacerlo solos y dejar que otros se beneficien gratuitamente.

5. Metodología

El método adoptado para este trabajo es el cualitativo. Estos métodos tienen su base epistemológica en el paradigma constructivista, según el cual la realidad es construida subjetivamente por las personas que participan en la investigación. En este contexto la tarea del investigador es entender el mundo a través de la experiencia vivencial de quienes son parte del fenómeno estudiado (Salgado Lévano, 2007). Dado que en las investigaciones cualitativas el investigador no puede permanecer neutral respecto al fenómeno estudiado, los resultados de este trabajo son, en parte, producto de los valores de quien lo escribe.

Con esta metodología se pretende contribuir al tema de investigación, vinculando las proposiciones elaboradas (en base a la realidad observada) con la revisión bibliográfica. Aunque no es posible la generalización de las conclusiones a partir de un caso de análisis, este trabajo puede ser utilizado como referencia para otros con condiciones teóricas similares (Generalización analítica), (Carazo, 2006).

Unidad de Análisis:

La unidad de análisis de este trabajo son los vecinos de la calle Elsa, entre San Martín y Elisa, en el barrio Sierra de los Padres, que a finales del año 2013 vivían o poseían una propiedad (casa o terreno) en el lugar mencionado.

Muestra y técnica de recolección de datos:

La muestra seleccionada es intencional y buscó abarcar todos los “tipos de vecinos” de la cuadra. Para esto primero se utilizó la clasificación de los vecinos que se describe con detalle en la próxima sección de análisis de conflicto y que comprende:

- Propietario de vivienda con residencia permanente
- Propietarios de viviendas con residencia semipermanente (que se convertiría en permanente si se lleva a cabo la obra)
- Propietarios de viviendas sin residencia permanente
- Propietarios de terrenos sin edificar
- Inquilinos

La selección de los entrevistados se realizó con el objetivo de incorporar entrevistas en cada categoría de individuos. Paralelamente se realizaron dos entrevistas a personas que

participaron de un grupo que pudo ponerse de acuerdo y logró actuar colectivamente para acceder a la red de gas natural. De esta manera se realizaron 8 entrevistas que incluyen:

- Un propietario de vivienda con residencia permanente
- Dos propietarios de viviendas con residencia semipermanente (que se convertiría en permanente si se lleva cabo la obra)
- Un propietario de vivienda sin residencia permanente
- Un propietario de terreno sin edificar
- Un inquilino
- Dos individuos parte del grupo con acción colectiva exitosa.

Las fuentes de recolección de datos fueron entrevistas semi estructuradas con preguntas abiertas que permitieron a los entrevistados responder con soltura y expresarse en cuestiones que consideraban pertinentes, más allá de las preguntas en sí. Se realizaron en las viviendas de cada individuo y fueron grabadas para facilitar su posterior análisis.

Para la realización de las entrevistas se utilizó una guía de preguntas –que se incluye en el Anexo II de esta tesis- conformada por cuatro bloques que incluían:

- I) Información demográfica y socioeconómica de cada individuo.
- II) La valoración aproximada del bien público que tiene cada individuo.
- III) La percepción sobre el proceso de organización entre los vecinos y el grado de información sobre el bien que poseían.
- IV) La percepción sobre las posibilidades de obtener el bien y el efecto que las decisiones de los demás tenían sobre las propias.

Técnica de análisis:

Para facilitar el procesamiento de la información proveniente de las entrevistas se utilizó el software Atlas.ti. Fue utilizado durante la fase de codificación particularmente. La red de relaciones entre conceptos fue realizada manualmente.

A partir del análisis de las entrevistas se extrajeron segmentos más relevantes (de acuerdo al problema estudiado), los cuales fueron comparados entre sí y agrupados en categorías de acuerdo a sus significados (codificación abierta). Luego, en base a los conceptos provenientes del marco teórico se vincularon las categorías precedentes, analizando sus interrelaciones (codificación axial).

El manual de códigos se elaboró en función de la revisión bibliográfica y luego fue revisado a partir de las categorías que surgieron del análisis de entrevistas, quedando finalmente seis dimensiones.

Manual de códigos:

1. Acción colectiva

a. Heterogeneidad Grupal

- i. Propietario
- ii. Residente
- iii. Vivienda
- iv. Valoración del bien

b. Incentivos selectivos

- i. Sociales
- ii. No sociales

c. Comportamiento oportunista

- i. Desalienta participación de cooperador condicional
- ii. Aumenta costo individual

d. Organización del grupo

- i. Reuniones
- ii. Información
- iii. Participación
- iv. Coordinación de acciones

e. Costo del bien

f. Preferencias por equidad

- i. Reacción frente a free riders*
 - 1. No participa
 - 2. Absorbe el costo
 - 3. Castiga

6. Análisis del conflicto

En el siguiente apartado se analizarán los elementos del caso en estudio. Primero se realizará una descripción y clasificación del bien por el cual deben pagar los vecinos. Luego se describirá el rol de los distintos actores involucrados. Se comenzará con aquellos que por omisión contribuyeron al conflicto (Municipio y Empresa distribuidora de gas natural Camuzzi) y luego se proseguirá con el análisis del grupo de vecinos de la calle Elsa. Haciendo hincapié en sus beneficios y costos de contribuir con la obtención del bien público.

6.1 El bien público

El bien público en el que los vecinos están interesados es la infraestructura que les permitirá acceder al servicio de gas natural. La misma está constituida por 355 metros de tuberías distribuidas a ambas manos de la calle Elsa, entre las intersecciones con las calles General San Martín y Elina.

Para reconocer si este bien puede ser clasificado como público se debe analizar si posee las características mencionadas en el marco teórico: no rivalidad y no exclusión.

Respecto de la primera característica, el bien analizado presentaría rivalidad en el consumo en el sentido de que una vez conectada una vivienda a la red, reduce los lugares en donde otros podrían hacerlo. Sin embargo, dada la extensión de la obra y la disposición de las viviendas, todos los vecinos podrían acceder al servicio sin afectar las posibilidades de los demás. Además, una vez finalizada la obra, la conexión de cada usuario adicional no implica costo marginal para la empresa. Por ambos motivos se considera que el bien es no rival en el consumo. En cuanto a la segunda característica, cualquier vecino cuya vivienda está en el paso de la tubería, y la misma está aprobada por Camuzzi para recibir el servicio, puede conectarse a la red independientemente de que haya pagado por la obra o no. Si la vivienda cumple con los requisitos establecidos no hay herramientas para excluir al usuario del servicio. Debido a esto se considera que el bien es no exclusivo, y por lo tanto cumple con los dos requisitos para ser un bien público.

6.2 Análisis de los participantes

En el caso analizado se reconocen tres actores. Todos ellos, por acción u omisión, contribuyeron a que el problema en cuestión no haya sido solucionado.

El **Municipio de General Pueyrredón** es uno de ellos. Éste financió la mayor parte de la obra de gas en el barrio Sierra de los Padres. Para la opinión pública el municipio ha completado las obras de gas en el nombrado barrio¹⁰, lo cual da una imagen positiva y puede derivar en un mayor caudal de votos. En esta circunstancia, ¿por qué habría de financiar la obra para los vecinos de la calle Elsa? Los principales incentivos para el municipio son el caudal de votos extra que le puede brindar realizar la obra y evitar una posible manifestación de los vecinos que perjudique su imagen. Ninguna de las dos situaciones parece, ex ante, muy importante en el caso analizado. Podría suceder que los vecinos de la calle Elsa no den sus votos al actual intendente, aún estando la obra en marcha, o por el contrario que si lo hagan aunque el municipio decida no financiar la obra. Por otra parte, los vecinos podrían no realizar ningún reclamo público y, en caso de que lo hicieran, es de esperar que sus consecuencias negativas fueran marginales debido a que son un grupo muy pequeño y muchos de ellos no residen en forma permanente. Bajo estas condiciones, los incentivos del estado para realizar la obra a su costo, son bajos.

¿Qué sucedería si, por el contrario, el hecho de financiar la obra le asegurara al estado (intendente) obtener el voto de los vecinos beneficiados? El funcionario, bajo el supuesto de que es racional, realizaría un análisis de los costos y beneficios de llevar a cabo la obra. Dentro de los primeros, se encuentra el costo de la obra (\$126.000) presupuestado por la constructora, junto con el costo de oportunidad del uso alternativo de esos fondos. Por el lado de los beneficios, se encuentran los votos de los seis vecinos residentes. Éstos últimos representan un número muy pequeño, posiblemente incapaz de definir el resultado de una elección y, por lo tanto, el municipio “razonaría” que no es conveniente realizar el gasto en la obra. El peso relativo de estos votos en una elección es muy pequeño y por lo tanto su efecto sobre el resultado electoral es marginal. Por otra parte, para el municipio sería más “rentable” utilizar ese dinero para realizar alguna obra pública que beneficie a más individuos, como puede ser por ejemplo arreglar la plaza de un barrio. De esta forma podría obtener más votos con el mismo gasto.

La **Empresa distribuidora de gas natural Camuzzi** es un actor con participación también importante. La misma se encarga de elaborar y aprobar el proyecto de obra solicitado por los vecinos. No la lleva adelante ni la financia, aunque si se beneficiaría de la realización de la misma. Por una parte, el número de usuarios del servicio aumentaría y, por el otro, la obra una

¹⁰ “Concluyeron obras para proveer de gas natural a Sierra de los padres” era el título de un artículo del Diario La Capital en Julio de 2009. <http://www.lacapitalmdp.com/noticias/La-Ciudad/2009/07/07/114586.htm>

vez terminada, pasaría a ser propiedad de la empresa luego de pagar por ella una contraprestación en especie (600 metros cúbicos de gas natural a cada usuario). Al igual que el municipio, la empresa realiza un análisis de costos y beneficios de llevar adelante la obra. Es probable que, luego de un análisis de este tipo, no tenga incentivos para asumir el costo de la obra, eliminando de esta manera el riesgo que esta no se realice y por lo tanto no se incorporen nuevos usuarios. Los costos de construcción (\$126.000) que debería afrontar la empresa, dadas las características del terreno, resultan mayores que los que surgirían para otras obras de similar envergadura, por lo que la empresa podría utilizar ese dinero en otro proyecto que alcance a un número mayor de potenciales beneficiarios. Adicionalmente, la cantidad de futuros usuarios que proveería la obra en principio es pequeña, sólo hay 7 viviendas construidas de las cuales 6 están habitadas en forma permanente. También es cierto que la política del gobierno, en cuanto a “congelamiento” de las tarifas, que aumenta el período de recuperación de una inversión en infraestructura, no contribuye a incentivar acciones de este tipo a su cargo. Bajo estas condiciones, la propuesta de Camuzzi que se apropiaría de la obra pagando en especie en un plazo máximo de 2 años, en lugar de desembolsar \$126.000 en cuatro meses, resulta más racional: implica menor costo para idénticos beneficios. En resumen los altos costos de construcción debido a las características del lugar, los bajos beneficios derivados de los pocos futuros usuarios, el congelamiento de tarifas, y la posibilidad de adquirir la obra con mejores condiciones de pago, hacen que Camuzzi racionalmente decida no contribuir con el bien público.

Por último, el **grupo de vecinos de la calle Elsa** es el tercer actor que analizamos. El mismo está compuesto por 11 vecinos. Pero como ya fue explicado, debido a que uno de ellos no pudo ser informado del proyecto del gas natural, se considera que el grupo posee 10 personas. Desde el punto de vista de la lógica Olsoniana de la acción colectiva, éste posee dos características importantes. Por una parte es un grupo pequeño, lo cual como se mencionó en el marco teórico favorecería la acción colectiva. Pero, por otro lado, es un grupo heterogéneo, lo cual desde el punto de vista del autor de la “Lógica de la acción colectiva” sería un factor perjudicial para lograr que los individuos actúen en pos de la obtención del bien colectivo.

Figura N° 7. Esquema que detalla la ubicación de las parcelas incluidas en el caso planteado



La heterogeneidad del grupo se deriva del hecho de que no todos los individuos poseen una vivienda en el lugar y, si la poseen, no habitan allí de manera permanente. A partir de esta característica, se divide al grupo de vecinos en los siguientes subgrupos y dentro de cada subgrupo se identifica el número de la parcela que corresponde al vecino en cuestión (la Figura N° 7 reproduce el esquema con el detalle de las parcelas incluidas en el análisis):

- Propietario de vivienda con residencia permanente: 5
- Propietarios de vivienda con residencia semipermanente (que se convertiría en permanente si se llevara a cabo la obra): 4 y 6. Estos dos vecinos poseen una vivienda, pero no habitan en ella todo el año debido a que les resulta más barato pasar el invierno en otras propiedades que poseen con servicio de gas natural. Bajo el supuesto de que en condiciones de realizarse la obra se transformarían en residentes permanentes, se considera que perciben los mismos beneficios que el vecino 5.
- Propietarios de vivienda sin residencia permanente: 9. Habita en el lugar durante sus vacaciones o los fines de semana.
- Propietarios de terrenos sin edificar: 1, 11, 8, 7

- Inquilinos: 2-3 y 10. Puesto que su estancia en el lugar es transitoria, es de esperar que participen del proyecto solo si el propietario de la vivienda les reconoce el costo de la obra a través de un descuento en el alquiler. Dado que quien decide es el propietario, que no habita en el lugar, a este grupo se lo incluirá dentro de los no residentes.

Como se mencionó, los diez vecinos firmaron una nota dirigida a Camuzzi en la que pedían la factibilidad y el proyecto de extensión de la red. Una vez obtenido el mismo se contactaron con empresas constructoras con el fin de presupuestar la obra. Sólo recibieron un presupuesto por valor de \$126.000. Cuando llegó el momento de firmar el contrato solo cuatro vecinos de los diez que habían firmado la petición a Camuzzi se presentaron. Quienes estaban dispuestos a firmar el contrato eran los vecinos 4, 5, 6 y 9.

Las razones por las que el resto de los vecinos no se presentaron a firmar el contrato pueden ser diversas. Pero si asumimos que estos individuos actuaron racionalmente, tal como lo supone la lógica de la acción colectiva de Olson, podemos reducir el espectro de motivaciones a un análisis de costo beneficio.

A continuación se analizan los costos y beneficios de cada “tipo” de vecino con el fin de explicar la racionalidad de sus decisiones.

Propietario de Terreno sin edificar: Debido a que no posee vivienda, el propietario de un terreno no obtendrá ningún beneficio en concepto de ahorro de gas ni de costos de transacción. Si se beneficiará por un aumento en el valor de su terreno, el cual será percibido al momento en que el mismo sea vendido. Sin embargo se debe considerar que debido a que la mayor parte del valor del lote está explicada por su ubicación (vista al golf) y la tranquilidad del lugar, el impacto de la red de gas sobre el precio de los mismos es indeterminado, dependerá de la habilidad del vendedor para destacar las virtudes del bien por sobre los demás. Por lo tanto la decisión del propietario de un terreno sin edificar es indeterminada.

Propietarios de viviendas, no residentes: Obtienen beneficios por los 600 metros cúbicos de gas natural que tendrán derecho a consumir sin costo y por el ahorro en los gastos de gas (gas natural es más barato que gas envasado). El ahorro mencionado será menor (nulo en el caso de los no residentes) en el primer período debido a que es de esperar una demora de aproximadamente 6 meses desde que se comienza a pagar la obra hasta que los vecinos pueden utilizar el servicio de gas natural. Para simplificar se supondrá que la obra se

comenzaría a pagar a principios de año, por lo tanto los vecinos utilizarían el servicio en los últimos 3 bimestres¹¹. La Tabla N° 1, indica el proyectado a cinco años de los beneficios y costos de este tipo de vecino. Dentro de las erogaciones que deben realizar se encuentran: el pago de la obra (4 cuotas sumando un total de \$12.600)¹², \$13.000 de acondicionamiento de la vivienda para utilizar gas natural¹³ y \$300 que se deben pagar a Camuzzi para realizar la conexión.

Tabla N° 2. Proyección de beneficios y costos del vecino, propietario de vivienda sin residencia permanente (en pesos de Noviembre 2013)

Año		1	2	3	4	5
Beneficios	600 metros cúbicos	288,0				
	Ahorro en gas		1.289,33	1.289,33	1.289,33	1.289,33
Costos	Obra de gas	(12.600,0)				
	Acondicionamiento de vivienda	(13.000,0)				
	Conexión	(300,00)				
Resultado		(25.612,0)	1.289,33	1.289,33	1.289,33	1.289,33
Valor presente de Beneficios años 2 al 5		5.008,3	1.267,88	1.257,28	1.246,78	1.236,36
RESULTADO		(20.603,7)				

Fuente: Elaboración propia.

El precio del metro cúbico de gas natural se calcula a partir de una factura de Camuzzi del periodo 21/08/2014 – 21/10/2015 perteneciente a una vivienda con similares características, en cuanto a tamaño y calefacción, a la tomada como referencia del barrio sierra de los padres¹⁴. Dividiendo el valor total de la factura por los metros cúbico consumidos se obtiene el valor

¹¹ Considerando que los propietarios no residentes habitan su vivienda solo en verano, su beneficio de ahorro en el costo del gas en el primer año sería nulo.

¹² Se toma el supuesto de que los 10 vecinos participan del proyecto, por lo tanto el costo unitario es mínimo.

¹³ Como supuesto simplificador se considera que las viviendas no se construyeron con la idea de utilizar gas natural y por lo tanto deben ser adecuadas. El costo de adecuación se toma en base al presupuestado a uno de los vecinos.

¹⁴ Los datos sobre el consumo de gas licuado provienen de la vivienda del vecino número 5. La misma es de 5 ambientes y posee un sistema de calefacción central. Como supuesto simplificador se considera que todas las viviendas de la cuadra poseen las mismas características.

unitario final de cada uno (\$0,48). El mismo se utiliza para calcular el beneficio por los 600 metros cúbicos de gas natural que entrega Camuzzi. El ahorro de gas de los propietarios no residentes se define como la diferencia entre el consumo en verano tomado de la factura de gas natural¹⁵ y aquel de la vivienda de referencia de Sierra de los Padres en el mismo periodo. Como tasa de descuento se tomó la Libor máxima del año 2013¹⁶.

El resultado para los vecinos no residentes es negativo y por lo tanto la decisión de no contribuir con el bien público, en el caso de los vecinos 2, 3 y 10, es la esperada desde el punto de vista racional. El hecho de que no residan permanentemente en el lugar implica que los beneficios derivados del gas natural sean poco significativos. La disminución de los costos monetarios y no monetarios (costos de transacción como por ejemplo ir a comprar la garrafa, o llamar a la empresa para que recargue un tanque de mayor capacidad) es proporcional a la utilización del servicio. Sin embargo, uno de los propietarios no residentes se encontraba entre los vecinos que se presentaron a firmar el contrato con la constructora (número 9). Las razones para explicar su accionar pueden ser diversas. Podría ser un individuo altruista que obtuviera satisfacción de colaborar con los demás o un cooperador condicional que contribuiría con el bien público solo si los demás lo hacen. Aunque el verdadero motivo es que este individuo visita a su casa en el barrio Sierra de los Padres una vez por mes en promedio, por lo tanto los beneficios que obtendría en cuanto al ahorro en consumo de gas y disminución de costos de transacción serían mayores que los de otros no residentes que visitan el lugar solo en vacaciones o directamente no lo hacen.

Propietarios de viviendas residentes (permanentes y semi permanentes): tienen los mismos gastos que los propietarios no residentes: \$13000 de acondicionamiento de vivienda, \$12600 de gasto en obra y \$300 de conexión. Dentro de los beneficios también se encuentran los mismos conceptos pero el monto del ahorro en consumo de gas es sustancialmente mayor. El mismo está calculado como la diferencia entre el gasto anual en gas envasado de la vivienda tomada como referencia en el barrio Sierra de los Padres, y gasto anual en gas natural de una vivienda con similares características¹⁷. La disminución de los costos de transacción también es

¹⁵ Se toma como supuesto que los vecinos no residentes ocupan la vivienda solo en los meses de verano, durante sus vacaciones.

¹⁶ Se considera una tasa internacional de un contexto no inflacionario ya que se toma como supuesto que no habrá variación de precios en el período analizado. Fuente del dato: <http://es.global-rates.com/tipos-de-interes/libor/dolar-usa/2013.aspx>

¹⁷ Por las razones expuestas es menor en el primer año.

mayor debido a que quienes viven en forma permanente deben llamar al proveedor de gas mayor cantidad de veces, coordinar el día de la recarga, etc.

Tabla Nº 3. Proyección de los beneficios y costos correspondientes al tipo de vecino Propietario de vivienda, residente permanente o semipermanente (En pesos de Noviembre 2013)

Año		1	2	3	4	5
Beneficios	600 metros cúbicos	288,0				
	Ahorro en gas	8.035,9	11.956,65	11.956,65	11.956,65	11.956,65
Costos	Obra de gas	(12.600,00)				
	Acondicionamiento de vivienda	(13.000,00)				
	Conexión	(300,00)				
Resultado		(17.576,10)	11.956,65	11.956,65	11.956,65	11.956,65
Valor presente de Beneficios años 2 al 5		46.444,68	11.757,70	11.659,47	11.562,06	11.465,46
RESULTADO		28.868,58				

Fuente: Elaboración propia

Como consecuencia de los mayores beneficios monetarios el resultado para los propietarios residentes es positivo y como predice la “Lógica de la Acción Colectiva” de Olson están dispuestos a pagar su parte del bien público.

Como ya se mencionó, al momento de firmar el contrato con la empresa constructora se presentaron sólo cuatro vecinos (4, 5, 6 y 9), los cuales se encontraron que las condiciones bajo las cuales habían decidido pagar por la obra habían cambiado y por lo tanto optaron por no firmar el contrato. Para entender esta decisión debemos analizar como es el nuevo escenario.

Primero analicemos los ingresos y gastos en la nueva situación¹⁸. Los primeros continúan siendo iguales que en la situación inicial, pero los segundos se incrementan debido a que menos personas deben afrontar el costo de la obra. La suma total de las cuotas que deben

¹⁸ El nuevo escenario se analizará solamente para los propietarios permanentes (5) y semi permanentes (4 y 6), ya que se considera que para el propietario no residente (9) el resultado continuará siendo negativo.

pagar ahora es de \$31.500. Los gastos de acondicionamiento de la vivienda y el costo de conexión continúan siendo los mismos.

Tabla N° 4. Proyección de los beneficios y costos, en el nuevo escenario, correspondientes al tipo de vecino Propietario de vivienda, residente permanente o semipermanente (En pesos de Noviembre 2013)

Año		1	2	3	4	5
Beneficios	600 metros cúbicos	288,00				
	Ahorro en gas	8.035,90	11.956,65	11.956,65	11.956,65	11.956,65
Costos	Obra de gas	(31.500,00)				
	Acondicionamiento de vivienda	(13.000,00)				
	Conexión	(300,00)				
Resultado Anual		(36.476,10)	11.956,65	11.956,65	11.956,65	11.956,65
Valor presente de Beneficios años 2 al 5		46.444,68	11.757,70	11.659,47	11.562,06	11.465,46
RESULTADO		9.968,58				

Fuente: Elaboración propia

El resultado sigue siendo positivo, pero debido a que el pago es mayor, el plazo para recuperarlo también lo es. En la situación inicial éste era 2 años mientras que en el nuevo escenario es de 4 años aproximadamente. Esto podría causar un problema de fuerza de voluntad como el descrito en el marco teórico. Los propietarios residentes pueden haber asignado un mayor peso (utilidad) al pago que debían hacer de inmediato y uno mucho menor a los beneficios que obtendrían a largo plazo. Y por esta razón decidieron no contribuir con el bien colectivo, a pesar que a largo plazo el resultado sería positivo.

Un problema de fuerza de voluntad no es la única razón por la que los individuos podrían haber tomado esta actitud. Podría haber sucedido que estos individuos estén dispuestos a resignar los beneficios del bien público con el objetivo de evitar una distribución desigual de los gastos.

Para demostrar esto, apliquemos teoría de juegos, y supongamos que la situación en que deben elegir los propietarios se asemeja a un juego del ultimátum. Este, como se mencionó, es un juego secuencial en el cual, dado un monto de beneficios a distribuir, el jugador 1 actúa primero y decide qué parte del beneficio total otorga al jugador 2. Este último puede aceptar

esa oferta o rechazarla. Si toma la primera opción la distribución se hace tal cual lo plantea 1. Si por el contrario no acepta la oferta, ninguno de los jugadores obtiene beneficios.

En el caso analizado, en lugar de distribuir beneficios, lo que se debe repartir es el costo de la obra. Se toma como jugador 1 a todos los vecinos excepto 4, 5, 6 y 9, quienes toman el lugar del jugador 2. Los primeros, como ya se mencionó, decidieron no contribuir con su parte del costo y por lo tanto propusieron una distribución desigual de los gastos en su favor. Los segundos, a pesar de que obtienen beneficios monetarios a largo plazo aún pagando un mayor costo¹⁹, decidieron rechazar la distribución desigual del gasto y no obtener ningún beneficio. Una posible interpretación a este comportamiento es que los individuos tienen preferencias por la equidad. En ese caso, el resultado monetario positivo de largo plazo se transforma en utilidad negativa, debido a la insatisfacción que les produce la posibilidad de que el resto de los vecinos se beneficie del bien público sin contribuir con el mismo (se comporten como *free riders*) es mayor que la satisfacción que les reportan los beneficios futuros del servicio de gas natural. La tabla N° 4 muestra los resultados desde el punto de vista de la utilidad en la nueva situación.

Considerando a los propietarios residentes permanentes y semi permanentes como individuos con preferencias por resultados equitativos, y al resto de los vecinos como maximizadores de beneficios, el resultado final sería el que finalmente sucedió.

Tabla N° 5. Distribución de utilidad considerando que los propietarios que residen en forma permanente y semi permanente tienen preferencias por equidad y el resto son maximizadores de beneficios.

Sierra de los Padres		Resto de los individuos	
		DISTRIBUCION IGUAL	DISTRIBUCION DESIGUAL
Propietarios residentes	ACEPTAR	(>0, <0)	(<0, >0)
	RECHAZAR	(0,0)	(0,0)

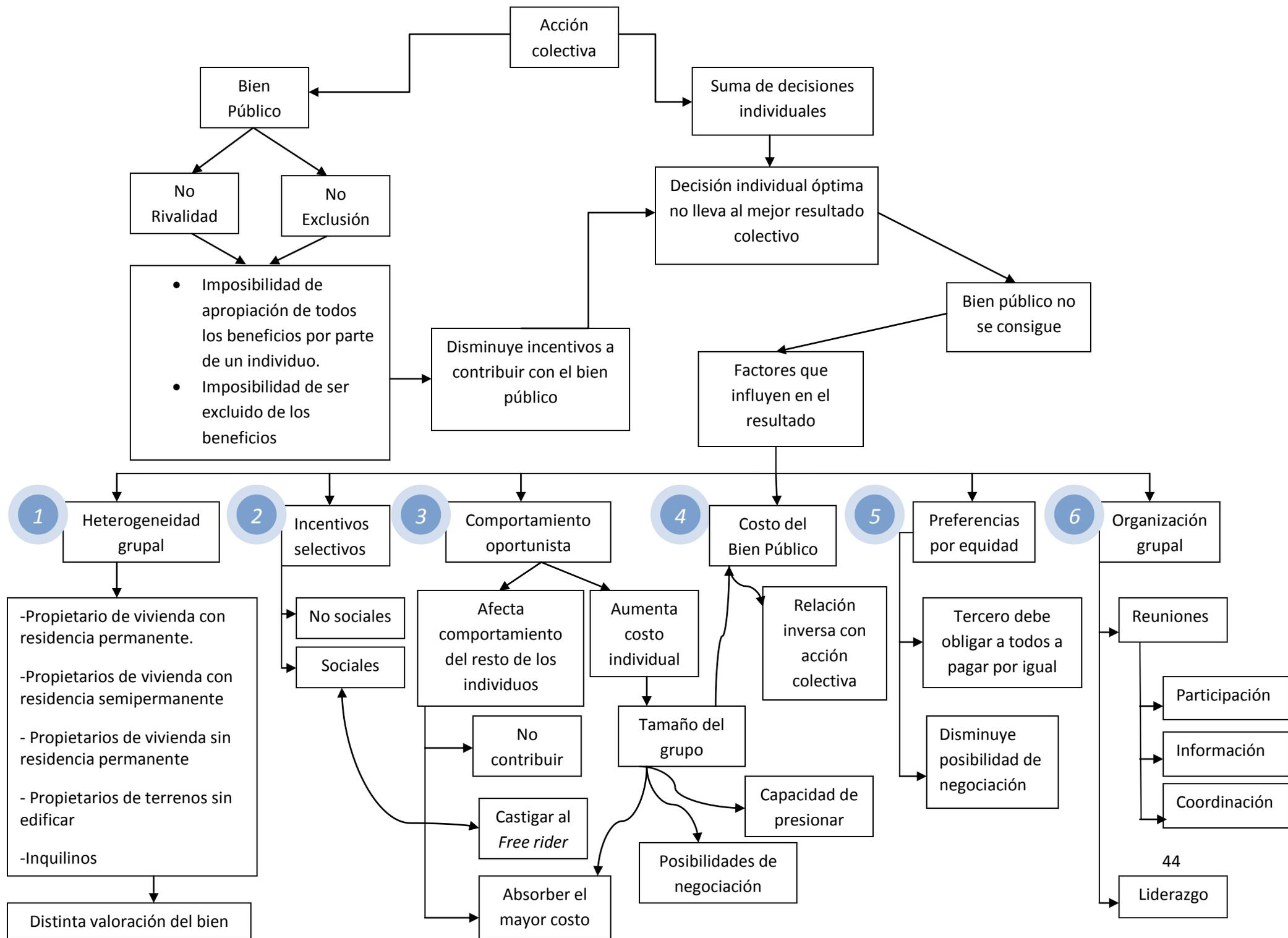
Fuente: Elaboración propia

¹⁹ Excepto el vecino número 9 quien no obtiene beneficios monetarios pero se supone se comporta como un cooperador condicional, es decir, contribuirá con el bien colectivo en la medida en que vea reciprocidad de parte de los demás.

Quienes no habitan en el lugar en forma permanente obtendrían beneficios negativos si optaran por una distribución igual de los gastos, y por lo tanto deciden plantear que los propietarios residentes se hagan cargo del costo total de la obra (columna derecha en el cuadro precedente). Estos últimos obtendrían beneficios monetarios aún pagando el costo total por lo que podrían aceptar la propuesta. Sin embargo, si consideramos que tienen preferencias por un resultado equitativo, la insatisfacción que les produciría tener que hacerse cargo del costo total de la obra superaría la satisfacción que les reportarían los beneficios futuros (se encontrarían en la parte superior de la columna derecha) y, por lo tanto, el resultado de aceptar esa distribución sería negativo desde el punto de vista de la utilidad. En consecuencia prefieren no pagar por la obra (se rechaza la propuesta) y resignar la posibilidad de obtener beneficios monetarios. Como resultado la obra no se realiza.

7. Resultados

En este apartado se expondrán los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a vecinos de la calle Elsa. Primero se presenta una red semántica que muestra las relaciones entre los conceptos teóricos y las entrevistas. Luego se describirán tales relaciones. A fines de poner un orden al desarrollo de los resultados, el mismo seguirá el establecido en la red semántica. Por último, puesto que se considera que lo referente al bien público ha sido suficientemente desarrollado en el apartado “Análisis del Conflicto”, no será incluido en este análisis.



7.1 Heterogeneidad Grupal

La heterogeneidad grupal, como se mencionó, es un factor que tiene incidencia sobre la acción colectiva. En el caso de los vecinos de la calle Elsa se presenta a través de la diferenciación entre lotes y viviendas. Dentro de los primeros solo hay propietarios no residentes. Los segundos en cambio se pueden dividir en propietarios e inquilinos. Estos últimos residen en forma permanente en el lugar, mientras que los primeros pueden subdividirse en residentes permanentes, semi permanentes y no permanentes.

Esta heterogeneidad es percibida por los integrantes del grupo como algo que influye negativamente sobre las posibilidades de organización de la acción colectiva. Tal como afirma el entrevistado 1: *“Lo que pasa es que en esta cuadra, no son toda gente que vive todo el año, hay pocos. Y encima algunas no son casas, son lotes. Había que conseguir al dueño y todo un problema.”* Más adelante retoma la idea de lo heterogeneidad grupal diciendo *“Acá como ya te digo, esta cuadra mucha gente no había, éramos firmes, ni 4, 3 te diría, digamos los propietarios, después el cuarto que es inquilino y hay otra casa que vive en Europa y después el resto todo lotes.”* Por su parte, el entrevistado 4 también hace referencia al problema de la heterogeneidad grupal cuando afirma *“La red troncal esta prevista que pasara como máximo a 2 cuadras de cada vecino, entonces a nosotros, no está a dos cuadras, está a menos de dos cuadras, pero bueno hay que ponerse de acuerdo con los vecinos, teníamos solamente 4 vecinos que tienen interés y son propietarios, el resto o son inquilinos o son propietarios que tienen terrenos baldíos que no les interesa el gas o inclusive hay un terreno que no sabemos ni quien es el dueño. Entonces ahí se complicó en el momento de encarar la obra por parte de los vecinos, porque las empresas para cotizarte requerían un proyecto que estuvieran involucrados 10 o 12 lotes, nosotros juntamos entre los vecinos que queríamos una decena de lotes pero había dueños de lotes intermedios que no les interesaba o no vivían en el país, y tenían inquilinos que los inquilinos no estaban dispuestos a pagar, por eso en su momento se hizo el proyecto, pero después no se pudo llevar a cabo.”*

La heterogeneidad grupal, además de las dificultades de organización, acarrea otro problema: la diferente valoración del bien. Esto se ve particularmente reflejado en la respuesta de los propietarios a sus inquilinos. Tal es el caso del entrevistado 3 (inquilino, lote 10 en la figura 7) quien nos contaba la respuesta del propietario de su vivienda respecto a pagar por la obra:

“E: Firmé, porque previo a pedir el presupuesto los dueños digamos por decirlo, en este caso yo, representé a la propietaria que me dijo que firmara, tenían que firmar para pedir el

presupuesto todos los vecinos digamos de la cuadra, que querían o existían. Porque en ese caso también acá a dos lotes no tiene dueño, bueno ese no se tuvo que firmar, pero los otros lotes que pudimos conseguir los dueños se firmó. Eso era para pedir el presupuesto, que se suponía que estaría entre esos 8 o 10 mil pesos, pero bueno después me comunicaron que salía 13.

G: Y vos estabas dispuesta a firmar ahí, para pagar esos 13 mil?

E: Es que yo no los iba a pagar

G: Quién los iba a pagar?

E: La propietaria

G: Y la propietaria qué te dijo?

E: Que ni loca

G: Te dijo por qué?

E: Porque ella no vive acá, entonces que le preocupa. Era un tema, entonces yo hacía medio de...²⁰

Esta diferencia entre los propietarios y sus inquilinos también fue percibida por el entrevistado 4 quien decía *“Si bien todos firmaron, los inquilinos también una vez que se obtuvo el presupuesto, los inquilinos recibieron una contestación negativa por parte de los dueños a querer pagar o descontárselo del alquiler...”*. En la misma sintonía el entrevistado 5 se refería al inquilino del lote 2 (en la figura 7): *“Que se yo, como ese de la esquina, que la chica esa, la panadera que estaba en la esquina cuando se empezó a hacer la recolección y todo ella estaba todavía, no se iba a ir, y hasta que se terminó se fue de la casa. Pero bueno ella también había dicho que si arreglaba con el dueño a lo mejor ella si estaba interesada en tener gas. Pero el dueño vive en España y no sé si tiene interés, que se yo.”* Por su parte el entrevistado 2 hace referencia al mismo caso, cuyo propietario no reside en el país: *“Hablamos con algunos vecinos más, algunos dijeron que sí otros que no, que les parecía caro, otro vive en Italia o España, no sé donde así que mucho no le interesa.”*

²⁰ La letra “G” indica que la frase es dicha por quien entrevista, mientras que la letra “E” hace referencia al entrevistado.

Como queda reflejado a partir de estos relatos en los que los vecinos hacen referencia a los intercambios entre propietarios e inquilinos, la percepción es que aquellos que no residen en el lugar no tienen interés en tener el servicio de gas natural en su propiedad. Una posible razón es que no perciben altos beneficios derivados de su realización. Esto se relaciona con que la heterogeneidad grupal lleva a una valoración distinta del bien por parte de los vecinos. Cuando éstos fueron consultados por los beneficios del gas natural, cinco de ellos hicieron hincapié en el ahorro de costos de transacción que les supondría la llegada del servicio, describiendo las dificultades por las que atraviesan con el gas envasado o la leña. En este sentido el entrevistado 1 decía:

G: ¿Qué ventaja tiene para vos el gas natural? ¿Qué ventaja le ves que tiene?

E: Y todo. Más allá del precio. Es el problema de estar siempre consiguiendo, y tener que estar... sobre todo cuando tenés garrafa no tenés un medidor del consumo. Entonces, pasa muchas veces que te estás duchando y te quedas sin gas, o estas cocinando y te quedas sin gas.

G: Claro.

E: O sea que, no solo la plata sino el problema, el trastorno, hay que estar siempre pensando en tener dos o tres garrafas, envases y tener esa provisión porque sino también te quedas sin, viste. Y un envase de garrafa aunque te parezca mentira, hoy te lo cobran 800 pesos, el envase vacío.

G: Cuando vas en época de mucha demanda, ¿te dejan llevarte más de un envase?

E: No, uno solo. Y tenés que ser cliente del lugar, eh!. Porque si vas a lugares donde no sos cliente...le dan prioridad a los que son clientes."

El entrevistado 2 por su parte agregaba

G: ¿Qué ventajas tiene para vos el gas natural?

E: Una, el confort, nada que ver. A leña es mucho trabajo, es muy caro y nunca terminas de calefaccionar la casa, porque a la noche se termina, se apaga. Me levanto a las 6 de la mañana, vuelvo a cargar y así estamos, cuando hace frío es una casa muy fría."

El entrevistado 3 por su parte también se expresó en este sentido "Primero me ahorraría todo el proceso de "Uh me quede sin gas", y estoy así media duchada o que los fideos no se terminen

de cocinar porque se te acabo la garrafa. Por ejemplo el calefón, no me tendría que preocupar de apagarlo y prenderlo. El calefón se prende cuando se necesita, solamente para lavar los platos, muy engrasados o para la ducha, nada más. Para todo lo demás se apaga porque el piloto gasta.”, y luego completa la idea diciendo, “...ni aunque gastara 300 pesos de gas natural, porque es un trastorno y siempre tenés que tener leña, la leña siempre tiene que estar seca y se te ensucia toda la casa adentro, no tiene buen tiraje o el humo. El viento cruzo el caño y el humo se te metió adentro. No es tan lindo vivir así, todo el mundo dice que lindo la sierra, el hogar a leña, no, no... no es tan fácil. Hay que ser previsor, muy previsor siempre. Siempre tenés que fijarte como está la garrafa y como estás de leña y encima no son las leñas solas, son las leñitas chiquitas con las que prendes el fuego en sí.”.

Por otra parte los entrevistados 4 y 5 agregan a lo anterior las dificultades que encuentran en el sistema de aprovisionamiento del gas a granel (chancha). El entrevistado 4 decía *“Digamos si bien con Balsa Gas no teníamos problema de carga, cuando yo me vine a vivir dependíamos de Shell, y Shell venía cada 20 días al barrio, entonces tenías que estar atento de que no te faltara gas porque no venían. Con Balsa Gas viniendo 2 veces por semana ese temor desapareció, pero igual es un incordio tener que estar disponible el día que vienen, que no te dan un horario, te dicen vamos después del mediodía y pueden venir como a las 2 de la tarde como a las 6 de la tarde.”.* Sobre el mismo tema el entrevistado 5 agregó *“...el garrafón (chancha) si tengo que avisar con tiempo porque hay determinados días que vienen, los tengo que estar esperando porque te dicen que vienen a la mañana pero después vienen a las 7 de la tarde, entonces ese día ya sabes que lo perdiste, tenés que estar esperando.”.*

Lo anterior fue expuesto por quienes poseen o alquilan una propiedad en el lugar. Por otro lado, el entrevistado 6, quien poseía un lote en el lugar (hoy está construyendo una casa) incluye dentro de los beneficios de la obra la valorización del terreno, algo obviado por los demás vecinos. En este sentido contaba

“E: Bueno indudablemente es una facilidad por el servicio y por la economía que significa el gas natural respecto al envasado y obviamente hace también al valor de la propiedad.

G: ¿Pensás que te la valoriza?

E: Efectivamente, la valoriza y bastante.”

Lo anterior respalda el hecho de que las motivaciones para participar de la acción colectiva son distintas cuando el grupo es heterogéneo. Mientras que para algunos el principal beneficio esta

en el confort y mayor calidad de vida, para otros se encuentra en el mayor valor que adquiriría su propiedad.

Por otra parte el caso exitoso también presentó heterogeneidad grupal en el sentido de que existían lotes intermedios sin vivienda. Sin embargo esto no representó un obstáculo para la acción colectiva ya que muchos de ellos accedieron a pagar por el bien público.

El caso exitoso tuvo homogeneidad grupal en la valoración del bien derivada del hecho de que muchas personas eran nuevas en el barrio y no habían podido acostumbrarse a la incomodidad que representaba no contar con gas natural. El entrevistado 8 lo afirmaba de la siguiente manera *“Lo que pasa es que dentro de los 100 había muchísima gente que quería tener el gas si o si, cueste lo que cueste, no les importaba. Es que tenias de los 100, 50 que no les importaba pagar lo que sea con tal de tener el gas. La mayoría de la gente que está dentro del grupo es gente nueva en el barrio y ha pasado un invierno o dos y no les gustó, sinceramente no les gustó.”* Y luego refuerza este punto cuando dice *“La gente que está dentro del grupo del gas es mucha gente nueva, que no le gusto pasar el frío acá, y la mayoría tiene chicos. Entonces eso también impulsó el hecho de decir sí o si queremos tener gas e ir a las reuniones.”*. Este incentivo en cuanto a la necesidad y valoración del bien dio un impulso a la acción colectiva. Incentivó la participación de los vecinos en las reuniones y promovió su apoyo al proyecto.

7.2 Incentivos Selectivos

Los incentivos selectivos como se mencionó, son los medios que utilizan los grupos para presionar a sus integrantes y que participen de la acción colectiva. Los mismos pueden ser sociales o no sociales, y no siempre están disponibles. En el caso analizado la disponibilidad de incentivos selectivos es escasa y esto es percibido por los individuos. Al respecto los entrevistados 1 y 4 se refirieron a la imposibilidad de excluir del servicio de gas natural a quienes no pagaran por el mismo. El primero decía *“Y si, yo averigüé en Camuzzi y pueden después tomarse de la red, sin ningún problema.”*, por su parte el otro entrevistado decía *“...y bueno...los que estábamos no teníamos la disponibilidad de poner la plata que no ponía el resto, que después sí iban a poder usufructuar la red sin pagar un peso...”*

Por otra parte los entrevistados 3 y 5 hacen referencia a la posibilidad de generar incentivos selectivos sociales. El primero cita un caso real que sucedió en el barrio: *“Voy a tocarle la puertita hasta que pague, como ha pasado. Acá hay casos que pasó, porque un vivo no quiso, una casa importante con 4 lotes, estamos hablando de algo importante, no es un pobre señor*

que no tiene donde caerse muerto. Dijo no, yo no quiero, yo no quiero, pusieron el gas todos los vecinos y al mes y medio se hizo la conexión. Entonces hasta que no pago, no se puso al día con los demás propietarios no dejaron de golpearle la puerta.”, y luego agrega, “Creo que todos los vecinos estarían de acuerdo conmigo en que, el que no quiere pagar, va a tener que pagar, así es, tendrá que pagar porque si no, no te conectes.”. Por su parte el entrevistado 5 agregó “Yo creo que haría una protesta directamente. Primero al tipo y a que nos juntáramos todos y vayamos a la casa y se lo desconectamos. Porque no es justo que esté esperando de que vos termines de pagar para el poder conectarse.”. Es importante aclarar que estos incentivos son posteriores, es decir una vez que la obra fue realizada y pagada, y se detecta a los *free riders*. Por lo tanto no tendría efecto sobre el comportamiento de éstos, a menos que detectaran la amenaza de un castigo por parte de sus vecinos y esto influya en su comportamiento. Por otra parte, la posibilidad de castigar a los *free riders* podría motivar al resto de los vecinos a pagar, ya que percibirían que nadie se beneficiaría de sus esfuerzos, y que podrían recuperar parte del costo obligando a pagar a aquellos que no lo quisieran hacer con anterioridad.

Algo que diferenció sustancialmente al caso que se investiga del caso exitoso, es que en este último se contó de hecho con la posibilidad de prohibir la utilización del bien público a aquellos que no habían pagado por él. Debido a la extensión de la red pública, los vecinos lograron excluir a algunos de los *free riders* de los beneficios del bien público. La entrevistada 8 lo explicaba de la siguiente manera “¿Previo, viste que íbamos al tema de los vecinos que no querían pagar o no podían? El que no podía no había inconveniente, ningún problema. Pero había vecinos que ya se conocían que no querían y que estaban especulando. Había muchos de esos vecinos que justo estaban donde terminaba la obra, por ejemplo en las esquinas. Esos vecinos no habían pagado la obra porque especulaban que el gas les iba a llegar igual. Nos reunimos con la empresa y les digo “mira éste no pago, el caño se puede cortar acá (antes de que llegue al lote del vecino)? Me dijeron que sí. Listo se cortó el caño, no se benefició con el servicio.”. Esta posibilidad de excluir a quienes no pagaban pudo haber tenido un efecto positivo en el comportamiento de los demás vecinos, ya que eran éstos quienes planteaban los casos de los vecinos que no querían pagar. En otras palabras, saber que alguien que no pagaba no se iba a beneficiar con los esfuerzos de los demás pudo haber jugado a favor de los incentivos a pagar.

Los incentivos selectivos sociales también fueron generados y tuvieron su efecto. Ante la pregunta de si hubo muchos vecinos que se beneficiaron sin pagar la respuesta de la

entrevistada 8 fue *“Si hubo muchos casos, pero la mayoría de los casos que están así... no los saluda nadie jaja. Incluso hay vecinos que les ha faltado pagar la última cuota y me dicen “mira yo quiero conectarme al gas y sé que me falta pagar la última cuota, te doy la plata a vos...”*. Los incentivos selectivos sociales han logrado cambiar la conducta de algunos *free riders* en el caso exitoso (Ver en el Anexo IV el detalle del caso de la vecina con el alambrado de su casa mal ubicado).

La diferencia entre los incentivos selectivos sociales y no sociales en el caso de los vecinos de la calle Elsa y en el caso exitoso es clara. Mientras que en el último se logró excluir a muchos *free riders* con incentivos selectivos no sociales, e incentivó a pagar a otros con incentivos selectivos sociales, el caso de los vecinos de la calle Elsa no tuvo la posibilidad de realizar ninguna de las dos cosas. Debido a las características de la obra, o a que quienes no querían participar de la acción colectiva no residían en el lugar las posibilidades de generar incentivos selectivos de ambos tipos eran débiles.

7.3 Comportamiento oportunista

El comportamiento oportunista es ejercido por los *free riders*, quienes explotan la característica de no exclusión de los bienes públicos y se apropian de una parte de los beneficios que estos ofrecen sin realizar ninguna contraprestación.

Los efectos de este comportamiento son de dos tipos. Por un lado, aumenta el costo individual de aquellos que sí pagan por el bien. Sobre esto se refirió el entrevistado 1: *“En aquel entonces, creo que seríamos muy pocos, sería ese el tema, y se iba el precio muy alto, creo que sería eso y aparte éramos 4, si hubiéramos sido 10, los que habíamos firmado inicialmente, seguramente se hubiera hecho.”* El entrevistado 5 también se refirió a este problema: *“Eran como 15000 pesos que me pareció una barbaridad, que después aumentaba porque había muchos que se daban de baja, entonces tenías que pagar más todavía.”*

Por otro lado, se generan diversas reacciones en los vecinos, que varían desde el castigo hasta la absorción del costo extra, pasando por la no participación. En cuanto a la predisposición a castigar a los *free riders*, las reflexiones son las mismas que en el caso de incentivos selectivos sociales. Otros individuos, ante la acción de los *free riders*, se ven desincentivados a participar ya que preferirían que el resultado fuera lo más equitativo posible. Sobre este punto volveremos más adelante cuando se analicen las preferencias por la equidad. Por último algunos vecinos estaban dispuestos, siempre que estuviera dentro de sus posibilidades, a absorber el mayor costo que implicaba que otras personas decidieran no pagar. Por ejemplo el

entrevistado 1, ante la pregunta de cómo afecta a su decisión de pagar el hecho de que quienes no paguen puedan beneficiarse del bien colectivo respondió *“Igual lo pondría, pero digamos que no me cae bien porque sabemos que la mayoría de la gente de acá tiene un buen pasar económico, la mayoría, que algunos los conozco. Uno es el de la esquina que está construyendo una terrible casa en la esquina y él, no estaba de acuerdo.”* Por su parte, el entrevistado 2 respondió lo siguiente ante la misma pregunta *“Me afecta más en lo moral que otra cosa. Porque es un poco desconsiderado quien hace eso, pero si fuera por un vecino más yo estaría dispuesto, porque lo recuperas, en confort y en dinero también.”*. Lo anterior deja en claro que había predisposición en algunos vecinos a absorber el costo de quienes no querían pagar, pero también demuestra que, dado el costo del bien, las posibilidades de hacerlo eran limitadas.

El comportamiento oportunista también fue parte del caso exitoso, sin embargo sus consecuencias fueron distintas. Como se mencionó, este grupo logró generar incentivos selectivos sociales y no sociales para excluir a los *free riders* o incentivarlos a pagar por el bien público. Los vecinos del caso exitoso, ante la existencia de comportamientos oportunistas que no podían ser excluidos de la red de gas, optaron por absorber el costo extra que les implicaba. El entrevistado 8 comentaba al respecto:

G: ¿Y cómo se daban cuenta cuál era el vivo y cuál no?

E: Porque ya los conocíamos, ya sabían que... Algunos decían, así desfachatadamente “yo no lo voy a pagar, si total va a pasar por mi casa”.

G: ¿Y eso cómo afectaba a los demás? ¿Alguno se quería “bajar”?

E: No, no. Tenían mucha bronca, lo que pasa es que la mayoría iba a lo que era el beneficio de tener el gas, porque convengamos que la mayoría de los que estamos acá vivimos en Mar del Plata y conocimos lo que es la comodidad de tener el gas.

Y más adelante cuenta lo que le decía a sus vecinos sobre este tema: *“Entonces les digo “mira vos tenés que ver el beneficio que nosotros vamos a tener.” A mí también me da bronca, a mí también me cuesta ganar el “mango”. Porque hablábamos así. “A mí también me molesta pagarle al otro”.*

Es decir, los vecinos privilegiaron los beneficios futuros del gas natural por sobre las preferencias por resultados equitativos. Sin embargo cabe aclarar que en el caso exitoso,

debido al hecho de que el grupo era más grande, el costo del bien más bajo y que muchos *free riders* pudieron ser excluidos, el aumento en el costo de la obra para quienes continuaron pagando fue menor que lo que hubiera resultado en el caso de los vecinos de la calle Elsa.²¹

7.4 Costo del bien

El costo del bien ha sido mencionado por los entrevistados cuando se les consultó por la información del bien que poseían. El mismo es importante para la acción colectiva porque podría desincentivar la participación de los individuos si estos consideran que supera el valor de los beneficios futuros que obtendrían o si creen que es desmesuradamente alto. En relación a esto 3 de los entrevistados realizaron observaciones sobre el precio del bien. Los entrevistados 3, 5 y 6 consideran que el precio del bien era alto, y en particular los dos primeros lo comparan con otros de la misma zona. Al respecto decían:

Entrevistado 3: *“Sí, que salía 13 mil pesos, que me parecía una burrada. 13 mil pesos por frente.”*

Y luego agregaba: *“Después me parece medio mal, por así decirlo, que acá me salga 13 mil y a tres cuadras paguen 6, porque supuestamente la tierra tiene menos piedras. Acá no hay tosca, no es que hay una piedra fundamental de estas enormes que llegan hasta la profundidad del más allá, acá hay si piedritas, tipo de estas redonditas, como son las de “Córdoba” que se les llama, pero tampoco venís con una maquinaria importante, son dos “negros” paleando. Entonces, que haya tanta diferencia a solamente a 2 o 3 cuadras por frente, me parece que no tiene porque ser así.”*

Entrevistado 5: *“Eran como \$15000 pesos que me pareció una barbaridad, que después aumentaba porque había muchos que se daban de baja, entonces tenias que pagar más todavía.”*

Y luego decía: *“Después me dijeron que había otro que acá mismo por Francisco (a dos cuadras de donde estábamos) entrar les salió 4000 pesos a cada uno. Y en Francisco también hay piedra. Por qué ahí cuatro y acá tanto? Porque dice que está más cerca de la troncal. Pero yo estoy a media cuadra de la troncal. Ah pero tiene que cruzar la calle. Ah bueno... son construcciones muy... porque acá la calle viste es tan sólida y tan profunda que tiene que hacer no sé un puente para pasar por abajo, un canal. Dejate de jorobar.”*

²¹ Mientras que en el caso exitoso el valor final fue \$8.210, en el caso de los vecinos de la calle Elsa era de \$31.500

Entrevistado 6:

“E: En principio públicamente se dijo que salía algo de \$2300. Lo dijo el gobernador y el intendente. Después mis vecinos dijeron que se había ampliado el gasto a \$6000 y posteriormente a \$12000. En un término inferior a 2 años, una cosa verdaderamente... fea, no?”

G: ¿Te parecía alto el costo?

E: Altísimo. No obstante se nos indicó la posibilidad de realizarla.”

Los comentarios de los entrevistados 3 y 5 dejan entrever que no creen en las razones expuestas por la constructora para fijar el precio. A partir de la comparación de su situación con otra similar razonan que el precio que pretendía cobrar la empresa por la obra es alto. Por su parte el entrevistado 6 se refiere al cambio en el precio de la obra respecto a lo que había escuchado por los medios de comunicación. Sin embargo estos valores en ningún momento fueron los que propuso la empresa para la obra que iba a alcanzar a su propiedad. Puede haber existido una falla en la comunicación entre los vecinos que llevó a una mala interpretación por parte de éstos.

El costo de la obra, dadas las características del terreno y la cantidad de vecinos que participaban era sustancialmente menor en el caso exitoso. El valor final fue de \$8.200 absorbiendo los *free riders*, contra \$12.600 que hubiesen pagado los vecinos de la calle Elsa en el mejor de los casos. La principal ventaja, sin embargo, es que el grupo del caso exitoso tuvo mayor cantidad de ofertas entre las cuales elegir y la posibilidad de negociar tanto el precio como la financiación. La entrevistada 8 relató cómo fue el proceso de elección de presupuestos y negociación con las empresas *“Presento los anteproyectos nuevos, actualizados y nos vuelven a pasar los presupuestos. Con más metros, más vecinos, más cañerías, todo lo que quieras pero siempre de más. La que era de \$1.100.000, nos pasó \$938.000, Gamar nos pasó \$790.000, la empresa con la que yo estuve hablando, que me estuvo asesorando y demás, le digo mira hay una diferencia impresionante de precios, son casi \$200.000 de diferencia. “Bueno mira”, dice, “te lo bajamos a \$890.000”... “Seguía siendo más caro igual. Mira le digo “la otra empresa nos paso tanto”. Bueno me dicen, “te pasamos \$839.000”. Igual seguía siendo más caro. Para esto igual hablábamos con la empresa con la que teníamos el presupuesto más barato, a ver qué comodidades, que facilidades... La que nos había pasado más de \$800.000 me dice “mira te doy el anticipo y en vez de 5 cuotas te doy 6”. A los vecinos, a muchos vecinos no les importaba si eran 24 cuotas de \$200 y saber que*

estaban pagando \$5000 de más no les importaba, ellos querían pagar muchas cuotas y poco monto. Yo decía “pero estas pagando casi el doble, que cuenta estas sacando”. Bueno con muchos vecinos tenía esos encontronazos de tratar de hacerlos razonar que por más que paguen menos en cada cuota, estas pagando más. Hablo con la empresa que nos paso los \$790000 y le digo “mira no existe la posibilidad de que en vez de damos el anticipo y 5 cuotas nos des el anticipo y 6?”, “si no hay problema”, bueno listo. Junto a todos los vecinos, porque previo a esto ya había tenido un montón de reuniones con los vecinos, porque nos juntábamos en la escuela y discutíamos de un presupuesto, de una cosa, de la otra, todos los “peros” habidos y por haber y dudas que los vecinos tenían. Hacemos la última reunión y les presento los presupuestos a todos los vecinos, les digo “estas son las formas de pago, estos son los presupuestos. Qué deciden?” Bueno, por amplia mayoría obvio que gano la empresa que era más barato, eran \$30.000 menos.”

El tamaño del grupo y el valor del bien pudieron haber influido en las posibilidades de negociación de un grupo y de otro. Mientras que el grupo del caso exitoso tuvo la posibilidad de elegir y negociar, los vecinos de la calle Elsa se limitaron a aceptar las condiciones que imponía la empresa constructora.

7.5 Preferencias por la equidad

Las preferencias por la equidad pueden traer aparejados comportamientos del tipo castigador, como se evidenció cuando analizamos las reacciones de los individuos ante el comportamiento oportunista. Estas preferencias también pueden conducir a algunas personas a no contribuir con la acción colectiva aún cuando la misma les resultare beneficiosa, debido a la insatisfacción que les generaría que otros se beneficiaran sin pagar. En el caso analizado, existe un agravante que es que quienes deciden no pagar por el bien colectivo no lo hacen porque se ven imposibilitados de hacerlo, sino debido a la falta de solidaridad con sus vecinos. Respecto de esto los comentarios del entrevistado 4 son claros “..los que estábamos no teníamos la disponibilidad de poner la plata que no ponía el resto, que después si iban a poder usufructuar la red sin pagar un peso...”, y luego completa la idea con dos frases, primero diciendo “Porque hay gente que tiene mentalidad estrecha, no considera que la propiedad se le valoriza con el gas. Entonces no entiendo, si tienen plata para tener terrenos que salen 50 mil dólares, por qué no estaban dispuestos a poner 13 mil pesos para la obra de gas, o sea hay gente que no tiene mentalidad de futuro ni es solidaria”, y luego diciendo: “la gente que no quiso pagar no es porque no tuviera el poder adquisitivo para pagar, entonces era completamente injusto. Digamos... es gente de “mala leche”. Entonces, acá no había ningún

caso de alguien que no tuviera la plata, digamos no indigente pero pobre como para que no tuviera la plata, porque seguramente esa persona, por ahí hubiera pedido mayor plazo de pago.”

Las preferencias por la equidad también atentan contra las posibilidades de negociación dentro del grupo. Cuando se le preguntó a los vecinos sobre la posibilidad de que aquellos que no vivían en el lugar en forma permanente, o tenían un lote, pagaran menos del costo de la obra, la respuesta en todos los casos fue negativa. Para no ser repetitivo citaré los comentarios del entrevistado 1 quien decía *“No me parecería justo. No, porque generalmente el que tiene una casa acá, tiene una casa de fin de semana y tiene una casa en Buenos Aires. Y si quiere tener una casa de fin de semana todo el año durmiendo debe poder pagar la obra de gas, es más, hay gente que tiene lotes vacíos pero que tiene dos sobre esta cuadra.”*

Las preferencias por la equidad llevan a los individuos a proponer soluciones que involucran la participación de un tercero, en general el Estado, a quien le asignan la potestad de obligar a pagar a todos los beneficiarios del bien público por igual. Respecto de esto los comentarios de los entrevistados 3 y 4 resumen las opiniones de los demás. El primero comentaba: *“La solución tendría que venir por parte del municipio y el tema de costos, estas idas y venidas entre vecinos “porque vos no querés pagar, porque yo sí, porque yo no vivo nunca, porque vengo los fines de semana y que me importa”, eso también lo tendría que manejar el municipio. Dicho esto que venga en la factura, en, no se... 6 cuotas, 10 , 12 cuotas como para que a la gente no le venga 10 lucas de golpe, no todo el mundo lo tiene, a mi me viene y me “parte al medio”, entonces, claro que venga 1000 pesos por mes , no sé, que vaya.....Si total el lote siempre va a tener dueño , si no es ese, es otro, pero siempre tiene dueño el lote, entonces la factura viene a nombre de “montoto” , pero pasado “montoto” se muere y el lote sigue siendo igual y la factura la sigue pagando “alguien”, entonces tendría que venir dividido en cuotas el valor del frente.”*

Por otra parte el entrevistado 4 ante la pregunta de cuál era solución al problema decía:

” E: La solución es que la municipalidad haga todo por su cuenta, digamos como contribución de mejoras y que lo descuente de la tasa de servicios urbanos, eso es lo mejor.

G: ¿Que un tercero se haga cargo, y obligue a todos a pagar?

E: No, como todas las obras de contribución de mejoras, cuando hacen asfalto lo cargan a los vecinos, y así debería ser, entonces ahí no existirían este tipo de problemas. Que es como se

hace en todas las partes del mundo. Lo que pasa es que tenemos malos gobiernos municipales, ese es el tema.”

7.6 Nivel de organización grupal

La forma en que los individuos se organizan y coordinan sus esfuerzos determina en buena medida las posibilidades de obtener un resultado colectivo positivo. Para que la organización sea exitosa es importante que exista buena comunicación entre los individuos. En este aspecto son importantes las reuniones con participación de todos los individuos como un medio para lograr que la información que reciben sea homogénea y que tengan conocimiento de que todos los involucrados están igualmente informados. En este sentido, hay que destacar que la organización de los vecinos fue pobre. Hubo predominio de la comunicación individual (“boca en boca”), y nunca se llegó a realizar una reunión con la participación de todos los individuos. Las respuestas de las entrevistas respecto a este tema son claras. El entrevistado 1 decía:

“G: ¿Tuvieron reuniones entre todos los vecinos durante el proceso?”

E: No. Creo que algún vecino se juntó, pero no estoy seguro si dio resultado, si vinieron dos o tres personas.

G: Vos, ¿no participaste?”

E: No, no participé. Nunca me llamaron tampoco, eh. No, nunca me avisaron. Porque creo que cuando se iba a hacer una reunión fue cuando se empezaron a bajar todos, entonces quedamos 4 que somos los que estamos siempre en contacto, que ya no hace falta ni que nos reunamos, porque sabemos que lo queremos.”

Por su parte, los entrevistados 2 y 6 también reconocen la falta de reuniones y el predominio de la comunicación individual. Al respecto el primero decía:

” G: ¿Cómo fue el proceso de organización entre ustedes, entre los vecinos? ¿Se reunieron?”

E: Nos reunimos, así en la casa nuestra, como en este momento.

G: ¿Estaban todos?, ¿había sólo algunos?”

E: No, estábamos tres nada más. Adolfo, Rodolfo y yo en ese momento. Con los otros vecinos fue individualmente.

G: Tipo ¿boca en boca?”

E: Sí, una cosa así, sí.”

A lo anterior el entrevistado 6 agregaba:

” G: ¿Te llegaste a reunir con los demás?

E: No, fueron charlas individuales. Nunca existía ninguna reunión grupal.

G: Nunca llegaron a estar todos reunidos y charlar el tema.

E: No, al menos que yo estuviera presente, no.”

Por su parte los entrevistados 3 y 5 se refieren a su falta de participación en las reuniones y al rol pasivo que adoptaron en el proceso, limitándose a firmar las planillas que les alcanzaban sus vecinos. El entrevistado 3 decía: *”Rodolfo iba a las, no sé si llamarlas asambleas, las reuniones y después me informaban a mí. A mí me venían con papelitos, yo tenía que firmar y ya está.”*, y luego agregó:

” G: ¿Tuvieron reuniones entre todos? ¿Llegaste a estar en alguna reunión?

E: No, yo no.

G: ¿No participaste de ninguna?

E: No, en ese momento estaba trabajando y tenía unos horarios muy raros, así que no, no.”

El entrevistado 5 reforzó la idea del rol pasivo en el proceso, al respecto decía:

“G: ¿Cómo fue el proceso de organización en aquel momento? ¿Se reunieron?

E: Ellos se reunieron, yo creo que no estuve acá cuando fue pero Rodolfo me contó todo, como habían hecho el asunto de que iban a hacer las... Sí se reunieron para ver cómo iban a hacer el pedido, a que empresa se iba a pedir.”

En el mismo sentido el entrevistado 5 decía:

“G: Hablando del tema de la posibilidad de que tuvieras gas acá. ¿Cómo fue que te enteraste de que podía llegar a realizarse la obra, tener gas?

E: Por los vecinos, el primero que me dijo fue Rodolfo, que se enteró... y a ver cómo íbamos a hacer, empezaron a juntar firmas. Después Rodolfo me hizo llenar una planilla donde yo estaba de acuerdo en que quería el gas, que había un montón y después un montón, como dijo Fito,

después un montón se borraron, de todos esos que dijeron que si después hay un montón que dijeron que no.”

Lo anterior respalda el hecho de que cuando el costo de participar de la acción colectiva es bajo (firmar una planilla) algunos individuos están predispuestos a participar, lo cual no es seguro que suceda si el esfuerzo que deben realizar es mayor.

No obstante la falta de reuniones, es importante aclarar que todos los entrevistados ofrecieron similar información respecto al costo de la obra, tanto en su monto, como en la dificultad que presentaban las características del terreno, por la presencia de rocas.

El liderazgo es otro factor que influye en la organización del grupo. El líder es quien puede ordenar y coordinar los esfuerzos del resto de los individuos²². El entrevistado 1 identifica la falta de liderazgo a nivel de barrio, lo que en su opinión derivó en organizaciones de vecinos más pequeñas que impidió la llegada del gas a todo el barrio. En este sentido decía *“Fue todo muy lento y no hubo acá alguien que reúna. Hay una sociedad de fomento, pero no hay alguien que reúna, que diga todos queremos gas vamos a unirnos con una empresa y pidamos un precio. Nunca se escucho eso, todos los vecinos fueron por cuadra, se iban organizando por cuadra y haciendo de a puchos, un poco aquí y allá, así que creo que un poco complicó eso, viste.”*

Por otra parte el entrevistado 5 se refiere a que debería haber habido más de una persona encargada de liderar el grupo. El mismo afirmaba *“tendría que haber habido más de una persona encargada. Por ejemplo, Fito se encargaba de un montón de cosas pero a lo mejor tendría que haber habido más de una persona que se encargara. Entonces si uno no podía hacer determinada cosa el otro por ahí lo suplía y lo hacía. Como que había poca coordinación de equipo digamos.”*

La organización grupal y en particular el liderazgo de una persona es una de las fortalezas del caso exitoso. En particular, el líder asumió los costos de transacción y organización de la acción colectiva. Fue quien pasó casa por casa juntando firmas, habló con las empresas constructoras y con la distribuidora de gas natural Camuzzi. Esta persona nombró “delegados” en cada cuadra o manzana, a quienes les pedía que hablaran con los vecinos que faltaba pagar, juntar firmas o localizar dueños de lotes baldíos. También convocaba las reuniones y

²² Para plantear una analogía la figura del líder sería similar a la de un entrenador de fútbol, quien organiza el grupo, define roles y la estrategia a seguir.

luego publicaba en un grupo de "Whatsapp" detalladamente todo lo que se había tratado en la reunión de manera que quienes no habían asistido pudieran contar con la misma información que quienes si lo habían hecho. Incluso llamaba por teléfono e iba a las casas personalmente a hablar con las personas que debían la firma de algún papel o el pago de alguna cuota. Al respecto los comentarios del entrevistado 7, quien fue parte del grupo exitoso son claros: *"Y yo creo que volvió a pasar la vecina caminando. A mi ella, como yo no tenía Whatsapp, ella dos por tres... acá vino más de una vez, no solo cuando firmé. Ella pasaba acá, golpeaba en la tranquera. Esa mujer se caminaba todo, se iba casa por casa. No sé si venia acá porque yo no tenía Whatsapp especialmente o iba a todas. Miren que "tatata tatata", o sea hizo un trabajo de militancia por el gas muy firme. Porque... capaz yo me lo hubiera perdido a lo mejor, porque ella era la de "no, no firmaste el contrato. No entraste, no fuiste", ella se molesto en ir caminando casa por casa. Depende mucho de una persona."* Y luego agregó *"O sea, fue mucho la persona que movió todo, eso fue. Sino acá no habría gas, es concreto. Y la gente que respondió digamos con la misma coherencia, que no se la complicaron porque ella iba llegando y casi que la aplaudían."*

Karina es la vecina que se transformo en líder del grupo e intermediaria entre los vecinos y la empresa constructora. Como ella misma afirmaba *"Y entre la empresa y los vecinos la intermediaria era yo. La empresa me llamaba y me decía "Karina por favor le puedes avisar a los vecinos". A su vez también creé un grupo de whatsapp donde estábamos de los 100 creo que estamos 65 dentro del grupo. Entonces cualquier novedad escribía en el teléfono "por favor les pueden avisar a los que no están dentro del grupo que tal día hay que ir a la empresa..." así que bueno era así, uno iba y le avisaba al otro. La empresa me llamaba y me decía "mira Karina paso esto, le puedes avisar a tal vecino tal cosa?" bueno listo agarraba y le avisaba por teléfono o sino a la misma empresa le pasaba los datos del usuario ese y ahí ellos se comunicaban, pero siempre hacia de intermediaria. Incluso me pasaban la planilla de cobro donde estaba el numero de recibo, el día que habían pagado y cuanto habían pagado, para que tuviera un control de cuanto era el dinero que llevaban cobrado hasta ese momento. Porque yo tenía que completar si o si los \$790.000."* El liderazgo que tuvo sobre el grupo fue tan fuerte que muchos vecinos optaron por delegar sus decisiones en ella. Es así que cuenta lo que le decían los vecinos: *"lo que vos digas está bien" me decían, "decidí por mí. Si hay que pagar de mas no importa, yo voy y pago". Un montón de vecinos que me decían así.".... "Si, ya te digo, había vecinos que me decían "lo que vos decidas está bien, decidí por mí, no hay*

problema". Es más, a veces me decían "ni me llames. Yo quiero tener el gas Karina, si hay que pagar de más o de menos no me importa. Lo que haya que hacer hacelo, no hay problema".

El liderazgo de esta persona, absorbiendo los costos de transacción que implicaba la organización de la acción colectiva, y la buena predisposición de muchos vecinos en seguirla son quizás el factor que más se destaca en el caso exitoso, en comparación con el de los vecinos de la calle Elsa.

8. Conclusión

El objetivo principal de esta investigación ha sido identificar los factores que impidieron que un grupo de individuos lograra un acuerdo cooperativo en pos de obtener un bien público que los beneficiaría en conjunto. El grupo estudiado son los vecinos de la calle Elsa, entre San Martín y Elisa, en Sierra de Los Padres, quienes a finales del 2013 comenzaron las gestiones para la construcción de la red de gas natural en su cuadra. Las fuentes primarias de esta investigación han sido ocho entrevistas en profundidad, que incluyeron tanto a vecinos involucrados en el acuerdo objeto de estudio como a otros vecinos de Sierra de Los Padres, participantes de un grupo que logró gestionar colectivamente con éxito.

El trabajo plantea cinco posibles hipótesis, derivadas de la revisión bibliográfica y las consideraciones sobre el caso, acerca de cuáles han sido los factores determinantes del fracaso en las gestiones realizadas. Los mismos son la falta de incentivos selectivos, la heterogeneidad grupal, la presencia de comportamientos oportunistas, la falta de coordinación grupal y por último la existencia de fuertes preferencias por la equidad. Luego del análisis de las entrevistas se advierte que todos ellos influyeron y se combinaron para determinar el resultado de la acción colectiva.

Sin embargo, de la comparación del caso analizado con el de los vecinos que lograron ponerse de acuerdo y obtener la red de gas, surge que frente a dificultades similares, otro grupo pudo superarlas. La razón es que, en el caso exitoso, existían determinadas características que le permitieron por un lado, lograr una mejor organización grupal y, por el otro, superar el problema del *free rider*.

La primera de estas características es el tamaño del grupo. De acuerdo con la “Lógica de la Acción Colectiva” de Olson, un grupo pequeño tiene más probabilidades de ponerse de acuerdo y actuar colectivamente que uno grande. Sin embargo, en el caso analizado, éste es un factor que perjudica la acción colectiva debido a que dificulta las posibilidades del grupo para absorber el mayor costo individual que generan los *free riders*. Por otra parte, su tamaño y poca organización tampoco le permiten tener poder de negociación y presión para obtener mejores condiciones comerciales por parte de los proveedores o incluso influir sobre el municipio, como sí lo pudo hacer el grupo del caso exitoso.

La segunda de ellas se relaciona con la organización grupal y en particular el liderazgo. En el caso de los vecinos de la calle Elsa, si bien existió liderazgo en el sentido de que había una

persona que se ocupó de contactarse con las empresas, juntar firmas, etc, no hubo alguien que influyera sobre los vecinos, como si sucedió en el caso exitoso. La falta de un individuo que absorbiera los costos de transacción asociados a la organización grupal, que implementara formas de comunicación efectivas para mantener informados a los participantes y que tuviera el reconocimiento de los demás para tomar decisiones y presionar a aquellos individuos que se negaban a contribuir con la acción colectiva, influyó negativamente sobre las posibilidades del grupo de obtener el bien público. La influencia del líder en el caso exitoso también sirvió para superar las preferencias por resultados equitativos, que en el caso de los vecinos de la calle Elsa había sido un factor desencadenante de deserciones en la acción colectiva a partir de la existencia de los *free riders*. Estas preferencias están presentes en ambos casos y con intensidad similar. Sin embargo, dada la distinta proporción de *free riders* en un caso y en otro, y la influencia del líder en cuanto a resaltar los beneficios futuros del bien público por sobre la insatisfacción que produciría la distribución desigual de los costos determinó que en un caso los individuos decidieran absorber el mayor costo que implicaron los comportamientos oportunistas y en el caso analizado no.

La tercera característica es el costo del bien público. Si el costo de la red de gas para los vecinos de la calle Elsa hubiese sido menor, como en el caso del grupo exitoso, tal vez más individuos hubiesen estado dispuestos a pagar por él o incluso mayor cantidad de individuos hubiesen estado dispuestos a absorber los costos que implicaban los comportamientos oportunistas. El alto costo del bien influyó negativamente no sólo disminuyendo los beneficios netos o provocando falta de recursos para afrontarlo, sino también generando problemas cuando los individuos lo compararon con el monto pagado por otros para obtener el mismo bien.

La cuarta característica es la falta de conciencia de grupo de algunos vecinos de la calle Elsa, en cuanto a que la obtención del bien público dependía del accionar de ellos mismos y no del de un tercero. Varios de los entrevistados del grupo sostuvieron afirmaciones del tipo “la obra la debe hacer el Municipio, o la empresa proveedora de gas”. Estas frases ponen de manifiesto la idea de un cuestionamiento respecto a la forma de obtener el bien público. Mientras que los individuos del caso exitoso se convencieron de que debían actuar colectivamente para obtener la red de gas natural, algunos de los vecinos de la calle Elsa pensaban que la misma debía ser pagada por el municipio o la empresa distribuidora de gas y luego cobrada a ellos en forma de impuestos como había sucedido en otros sectores del barrio. Este pensamiento podría haber

llevado a algunos de ellos a adoptar una posición pasiva y desincentivar su contribución al bien público.

Otro de los objetivos de este trabajo proponía buscar soluciones al problema planteado. En este sentido la participación de terceros, como el municipio, con poder para obligar a los individuos a pagar por la obra podría ser una solución posible. Otra posibilidad podría ser aumentar el número de individuos que participan de la acción de colectiva incorporando vecinos de otras manzanas, tal como sucedió en el caso exitoso. Un grupo más grande podría abaratar los costos del bien público, facilitar el financiamiento del mayor costo que implican los comportamientos oportunistas, lograr mayor poder de negociación y presión frente a las empresas proveedoras del bien público y el estado.

Por último, es interesante plantear como una futura línea de investigación el rol de los *free riders* dentro de la acción colectiva, no solo como personas que pretenden beneficiarse sin asumir ningún costo, sino como factor desencadenante de un efecto dominó que lleva a los demás individuos a abandonar la acción colectiva. En particular sería interesante ver como en ausencia de incentivos selectivos los grupos pueden superar este problema. De lo expuesto en este trabajo se puede decir que en principio un grupo grande bien organizado estaría mejor preparado que un grupo pequeño para superar los problemas que plantea el comportamiento oportunista.

Bibliografía

Aguilar, Fernando. (2004), "Teoría de la decisión e incertidumbre: modelos normativos y descriptivos", *Revista de metodología de Ciencias Sociales*. Nro. 8, 2004, pp. 139-160.

Aguilera Klink, Federico. (2012), "Elinor Ostrom, Las instituciones y los recursos naturales de propiedad común: pensando con claridad mas allá de las panaceas", *Revista de Economía Crítica*. Nro 4, 2012, pp. 340-360.

Arámbula, Héctor y Gómez Álvarez, David. (1993), "La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones", *Gestión y Política Pública*, Vol. II, Nro 2, Julio-Diciembre 1993, pp. 315-335.

Battle, Albert. (2001), "La lógica de la acción colectiva por Mancur Olson", *Diez textos básicos de Ciencia Política, Segunda Edición, 2001*, pp. 203-220.

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert. (2006), "*The Evolutionary Basis of Collective Action*", UMass Amherst,

<http://www.umass.edu/preferen/gintis/Evolutionary%20Basis%20of%20Collective%20Action.pdf>

Bowles, Samuel y Gintis, Herbert. (2007), "*Cooperation*", Santa Fe Institute, <http://tuvalu.santafe.edu/~bowles/Cooperation2007.pdf>

Canales Sánchez, Alejandro. (2009), "*La teoría del principal-agente en el análisis de la política científica*", X Congreso nacional de investigación educativa, Veracruz, México.

Cárdenas, Juan Camilo et al. (2003), "Métodos experimentales y participativos para el análisis de la acción colectiva y la cooperación en el uso de recursos naturales por parte de comunidades rurales", *Cuadernos de Desarrollo Rural*, Nro. 50, 2003, pp. 63-96.

Cheaz, Juan y Mendoza, René. (2011), "El dilema de la acción colectiva y la trampa de la "zona de confort"", *Proyecto Alianzas para el Empoderamiento Económico*. http://www.rimisp.org/wp-content/files_mf/1365017709articulo1dilemaaccioncolectiva.pdf

Deslauriers, Jean-Pierre y López Estrada, Raúl Eduardo. (2011), "La entrevista cualitativa como técnica para la investigación en Trabajo Social", *Margen*, Nro 61, Junio 2011, pp. 1-19.

De Francisco, Andrés. (1994), "Modelos de acción colectiva: modelos de cambio social", *Papers: Revista de Sociología*, Vol. 44, pp. 77-85.

Flyvbjerg, Bent. (2006), "Five Misunderstandings about Case-Study Research", *Qualitative Inquiry*, Vol. 12, Nro 2, April 2006, pp. 219-245.

Gorbaneff, Yury. (2003), "Teoría del agente-principal y el mercadeo", *Universidad Eafit*, Enero-Marzo, Nro. 129, pp. 75-87.

Guissarri, Adrian. (2004), "Mancur Olson (1932-1998). Sus principales contribuciones". <http://www.ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/266.pdf>

Hardin, Garret. (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science, New Series*, Vol 162, Nro 3859, pp. 1243-1248.

Krugman, Paul y Wells, Robin. (2009), "Microeconomics". *Worth Publishers*, 2009, *Second edition*.

Lara, Hiram Angel. (2002), "Elinor Ostrom (2000). El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva". *Región y Sociedad*, Vol. XIV, Nro 24, 2002, pp. 263-269.

Martínez Carazo, Piedad Cristina. (2006), "El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica", *Pensamiento & Gestión*. Nro 20, Julio 2006, pp. 165-193.

Miller Moya, Luis Miguel. (2007), "Coordinación y Acción Colectiva", *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, Vol. LXV, Nro 46, Enero-Abril 2007, pp. 161-183.

Miller Moya, Luis Miguel. (2004), "Acción colectiva y modelos de racionalidad", *Estudios Fronterizos*, Vol. 5, Nro 9, Enero-Junio 2004, pp. 107-130, *Universidad Autónoma de Baja California, Mexicali, México*.

Nicholson, Walter y Snyder, Christopher (2011) *Microeconomía intermedia y su aplicación*. Undécima edición. Cengage Learning's. México.

Ostrom, Elinor. (2000), "Collective Action and the Evolution of Social Norms", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, Nro. 3 (Summer, 2000), pp. 137-158.

Ostrom, Elinor et al. (1999), "Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges", *Science*, Vol. 284, April 9th 1999, pp. 278-282.

Paramio, Ludolfo. (2000), "Decisión racional y acción colectiva", *Leviatán*, Nro. 79, 2000, pp. 65-83.

Salgado Lévano, Ana Cecilia. (2007), "Investigación Cualitativa: Diseños, Evaluación del rigor metodológico y métodos", *Liberabit*, Nro 13, 2007, pp. 71-78.

Sánchez Cuenca, Ignacio. (2004), "Teoría de Juegos", *Cuadernos Metodológicos*, Nro 34, 2004.

Veloz Avila, Norma Ilse. (1995), "Intereses individuales y acción colectiva, compilación de Fernando Aguiar", *Sociológica*, Nro 27, Enero-Abril 1995.

Anexos

Anexo I: Anteproyecto aprobado por Camuzzi

Anexo II: Guía de preguntas para las entrevistas

Anexo III: Transcripción de entrevistas

Anexo IV: Caso de las vecinas con el alambrado mal ubicado.

Anexo I: Anteproyecto aprobado por Camuzzi

LISTA DE MATERIALES				
Nº	Denominación	Cantidad	Normas	Observaciones
1	CAÑERÍA DE Ø 25 mm. PE SDR 11	25 mts.	GE-N1-129	
2	CAÑERÍA DE Ø 50 mm. PE SDR 11	140 mts.	GE-N1-129	
3	CAÑERÍA DE Ø 63 mm. PE SDR 11	190 mts.	GE-N1-129	
4	CAÑERÍA DE Ø 90 mm. PE SDR 11	-	GE-N1-129	
5	VALVULA A INSTALAR DE Ø63 mm.	-	GE-N1-133	SCE-PR-105-1500/Rev.3
6	SERVICIO A INSTALAR (S/Parc. afectadas) 25 mm. Ønom.	10	GE-N1-136	
7	SERVICIOS COMPLETOS PARA VENTEOS Y BY-PASS	A definir por la inspección	GE-N1-136	

<p>NOTAS:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) LAS MEDIDAS ESTAN EXPRESADAS EN MILIMETROS. 2) LA CAÑERÍA SIN DIAMETRO INDICADO CORRESPONDE A Ø50 mm. 3) LAS CAÑERÍAS SE INSTALARAN EN UN TODO DE ACUERDO CON LA NORMA GE-N1-136 TENIENDO EN CUENTA QUE LAS TAPADAS MÍNIMAS ESTABLECIDAS EN LA DICHA NORMA DEBEN SER TOMADAS A PARTIR DEL NIVEL DE CORDON CUNETA ACTUAL O FUTURO A DETERMINAR POR LA MUNICIPALIDAD. 4) LOS SERVICIOS PREVISTOS EN EL ANTEPROYECTO SE INSTALARÁN COMO INTEGRALES, SI LA VIVIENDA POSEE PREVIO AL INICIO DE OBRA, LA APROBACION DE C.G.P. DEL FORMULARIO 3.4.A. 5) PREVIO A LA EJECUCIÓN DE LA OBRA SE DEBERÁ PRESENTAR PARA SU APROBACIÓN EL PROYECTO CONSTRUCTIVO DE LA OBRA YA QUE EL PRESENTE SE EMITE A TÍTULO DE ANTEPROYECTO Y SE DEBERÁ PREVER O INDICAR EN EL PROYECTO CONSTRUCTIVO LOS SERVICIOS PARA VENTEO NECESARIOS A FIN DE HABILITAR LA INSTALACIÓN EN EXTREMOS DE CAÑERÍAS. 6) LAS LONGITUDES INDICADAS SON APROXIMADAS, DEBIENDOSE CONSIDERAR COMO DEFINITIVAS LAS QUE SURGAN DEL PROYECTO CONSTRUCTIVO. 7) EN LA EJECUCIÓN DE LA OBRA SE DEBERÁ RESPETAR EL CUERPO NORMATIVO, PROCEDIMIENTOS, ESPECIFICACIONES Y PLANOS VIGENTES DE CGP. 8) PREVIO A LA INICIACIÓN DE LOS TRABAJOS LA FIRMA CONTRATISTA OBTENDRÁ LA DOCUMENTACION CORRESPONDIENTE QUE ACREDITE ENSURA NIVELES DEFINITIVOS, SESION AL ESPACIO PUBLICO, RESERVAS, COMO TAMBIEN DEBERA CONTAR CON LA ORDENANZA MUNICIPAL CORRESPONDIENTE QUE AUTORIZA LA CONSTRUCCION Y CON LOS PERMISOS EMITIDOS POR LOS ORGANISMOS Y/O JURISDICCIONES COMPETENTES EN EL ORDEN PROVINCIAL O NACIONAL. 9) DE RESULTAR LA OBRA DE MAGNITUD SEGUN LO DEFINIDO EN LA RESOLUCION ENER GAS 1/910, SE DEBERA DAR CUMPLIMIENTO A LO INDICADO EN LA NAG 153 (NORMAS ARGENTINAS MÍNIMAS PARA LA PROTECCION AMBIENTAL EN EL TRANSPORTE Y DISTRIBUCION DE GAS NATURAL Y OTROS GASES POR CAÑERÍAS) 	<p>PRESIÓN DE SUMINISTRO MAX.:4.0kg/cm2 – MIN.:0,5kg/cm2</p> <p>REFERENCIAS</p> <p>CAÑERÍA A INSTALAR</p> <p>CAÑERÍA EXISTENTE</p> <p>EMPALME DE CAÑERÍA EXISTENTE CON CAÑERÍA A INSTALAR</p> <p>PREDIO FUTURO USUARIO</p> <p>C. CASQUETE</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>NOTA :</p> <p>LOS EXTREMOS DE CAÑERÍA EN DERIVACIÓN SERÁN DE UNA LONGITUD MÍNIMA DE 2 Ms. EN CIERTOS CASOS, PODRÁ SOLICITARSE EL CRUCE DE CALLE COMPLETO.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>DETALLE EMPALME</p> <p>EMPALME A REALIZAR MEDIANTE ACCESORIO MONTURA SERVICIO ALTO VOLUMEN Ø63xØ63mm y CUPLA Ø63mm</p>	
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

PLANOS DE REFERENCIA				
A	MODIFICACIÓN	05/02/2014	CISNEROS	DONAMARIA
FECHA DE VENCIMIENTO DEL PRESENTE ANTEPROYECTO :		05 DE AGOSTO DE 2014		

GENERADO POR AUTOCAD	PROYECTO	09/12/13	CISNEROS	TÍTULO	ANTEPROYECTO DE EXTENSIÓN DE RED DE GAS NATURAL	DENOMINACION	ELSA E/ ELINA Y SAN MARTIN Mza. 122 - 124 Y 193	
	DIBUJÓ	09/12/13	CISNEROS				UBICACIÓN	SIERRA DE LOS PADRES
	REVISÓ	09/12/13	DONAMARIA		Gral. PUEYREDÓN - PROV. BS. AS.	ATLÁNTICA	MAR DEL PLATA	
	SECTOR	PROYECTOS Y OBRAS - U.N.MDP		ÁREA	GCIA. TÉCNICA	CODIGO DE OBRA	NUMERO DE PLANO	REV. N°
JEFE:	L.A.R.		JEFE TÉCNICO:	E.A.C.	ESCALA	1 : 1500	SOPORTE MAGNETICO	04005267-00-13
							040052670013.dwg	HOJA 1 DE 1

Anexo II: Guía de preguntas para conducir la entrevista personal.

I) Caracterización del vecino

- ¿Usted vive aquí en forma permanente?
- ¿Es propietario?
- ¿Cuándo y por qué decidió vivir aquí?
- ¿Vive solo o con su familia?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿Qué nivel de educación ha alcanzado?
- ¿Cuál es su ocupación?

II) Valoración del bien

- ¿Cuál es su gasto mensual en gas (asociado al lugar de interés)?
- ¿Su sistema de calefacción es a gas?
- ¿Qué otros artefactos en su hogar funcionan a gas?
- ¿Cuál es su sistema de aprovisionamiento actual? ¿Utiliza garrafa, chancha, leña, etc?
- ¿Cada cuanto la recarga/ se aprovisiona?
- ¿Cómo funciona su sistema de aprovisionamiento? ¿Cómo es la frecuencia? ¿Tiene costos adicionales? ¿Tiene gastos de transporte? ¿Se hace cargo personalmente o tiene un distribuidor?
- Enumere las ventajas que para usted tiene el gas natural.

III) Conocer el proceso de información y contacto con la empresa y vecinos al momento de tomar la decisión.

- ¿Cómo se enteró de la posibilidad de obtener el gas natural?
- Explique cuándo y cómo fue el proceso de organización de los vecinos para obtener el servicio de gas natural.
- ¿Qué información sobre las características de la obra y su costo llegó a su conocimiento? ¿Cuándo? ¿De qué forma?
- ¿Qué lo motiva o no a participar del proyecto?
- ¿Hubo reuniones con los demás vecinos? (Con todos, con algunos).
- ¿Estaba dispuesto a firmar? ¿Firmó? ¿Por qué?
- ¿Por qué cree que no se concretó el proyecto?
- ¿Usted cree que todos los participantes contaban con el mismo nivel de información?

IV) Conocer la opinión individual sobre las posibilidades de obtener el bien, llevar a cabo una negociación exitosa y sobre el hecho de que no todos los beneficiarios contribuyan a la provisión del bien.

- Si todos los vecinos participaban, ¿hubiese también participado?
- ¿Modificaría su decisión al conocer que algunos no estaban dispuestos a pagar?
- Si sólo algunos pagaran y luego todos (independientemente de su pago por la obra) pudieran por igual beneficiarse de la conexión ¿Estaría dispuesto a pagar el costo mayor que implica que algunos no paguen por la obra?
- ¿Le parece justo que quienes no viven en forma permanente paguen menos y los que viven todo el año paguen más?
- ¿Se le ocurre alguna forma de solucionar el conflicto?

Anexo III: Transcripción de entrevistas

El número de vecino en cada entrevista está dado por el número que le corresponde a su lote en la figura 1. La letra “G” hace referencia al entrevistador mientras que la “E” al entrevistado. Las entrevistas 7 y 8 corresponden al caso exitoso.

Entrevista 1: Vecino 6

G: Vivís todo el año acá, en Sierra de los Padres?

E: Sí, todo el año

G: Vivís solo o con tu familia?

E: No, vivo con mi familia y somos 3 integrantes

G: Sos propietario o inquilino?

E: Propietario

G: Edad?

E: 57 años

G: Y, ocupación?

E: Comerciante, peluquero.

G: Nivel de educación?

E: Secundario.

G: ¿Cuánto gastas de gas más o menos acá, en esta casa, por mes?

E: En esta casa estamos con gas envasado.

G: Sí, sí

E: Gastamos una garrafa por semana

G: ¿Una garrafa por semana... una garrafa de 10 (kilos)?

E: Si de 10 kilos.

G: ¿Una chica? ¿Y cuánto sería al mes más o menos eso?

E: ¿En plata?

G: Sí

E: 100 pesos por garrafa, 400 pesos.

G: Aha. ¿Y te calefaccionas con gas acá?

E: No

G: ¿No?

E: “Split” (señala un artefacto que está en la pared. Éste es como un aire acondicionado, pero también sirve para calefaccionar).

G: ¿Y tenés algo que funcione a gas? No sé, cocina... ¿En que lo utilizas digamos acá?

E: Calefón y cocina

G: ¿Y cómo funciona el tema del aprovisionamiento de la garrafa? ¿La tenés que ir a comprar, te la traen, los llamas vos?

E: Sí, si la vas a comprar es más cara. Perdón, si te la traen es más cara. Te cobran un plus porque te la bajan acá. Y si no hay que ir a comprarla a un comercio.

G: ¿Queda por acá el comercio?

E: Abajo sí sí, en el centro de acá de Sierra.

G: ¿Tenés que llevar tu garrafa y ellos te dan otra, o te rellenan la tuya?

E: No, no, no. Llevas el envase y te dan la garrafa. Pero no siempre hay, menos en invierno.

G: O sea que...

E: O sea que a veces vas en invierno y vas a buscar garrafa y no hay. Por la demanda viste.

G: ¿Te tenés que ir a otro lado más lejos?

E: Hay que ir si, a buscar garrafa a otro lado.

G: ¿Qué ventaja tiene para vos el gas natural, qué ventaja le ves que tiene?

E: Y todo. Más allá del precio. Es el problema de estar siempre consiguiendo, y tener que estar... sobre todo cuando tenés garrafa no tenés un medidor del consumo. Entonces, pasa muchas veces que te estás duchando y te quedas sin gas, o estas cocinando y te quedas sin gas.

G: Claro.

E: O sea que, no solo la plata sino el problema, el trastorno, hay que estar siempre pensando en tener dos o tres garrafas, envases y tener esa provisión porque sino también te quedas sin, viste. Y un envase de garrafa aunque te parezca mentira, hoy te lo cobran 800 pesos, el envase vacío.

G: ¿Cuando vas en época de mucha demanda, te dejan llevarte más de un envase?

E: No, uno solo. Y tenés que ser cliente del lugar, eh!. Porque si vas a lugares donde no sos cliente...le dan prioridad a los que son clientes.

G: Yendo al tema del gas acá en Sierra de los Padres. ¿Vos cómo te enteraste de la posibilidad de que hicieran la obra en la cuadra de ustedes, para tener gas?

E: Nos enteramos todos los vecinos, salió en el diario de la Sierra cuando comenzaron hacer la obra. Tomo el circuito, San Martín que es la principal que recorre casi toda la Sierra. Y pasaron por la esquina.

G: ¿Por la esquina de Elsa y San Martín?

E: Elsa y San Martín, sí. Fuimos a hablar con la gente de la empresa que se llama Rosma y le pregunté y me dijo “no, por ahí no van a entrar, por esa calle”. Pero, si la quieren hacer tienen que juntarse los vecinos y hacer un pedido de no más de 10 vecinos, me dijo, si no se complicaba. Si eran más de 10 vecinos, el trámite iba a La Plata y tardaba mucho tiempo. No más de 10 vecinos. Entonces ahí empezamos a juntar las firmas. Lo que pasa es que en esta cuadra, no son toda gente que vive todo el año, hay pocos. Y encima algunas no son casas, son lotes. Había que conseguir al dueño y todo un problema.

G: ¿Y cómo fue el proceso de organización entre ustedes? ¿Alguno tomo la “batuta” y empezó a organizar a los vecinos?

E: Yo fui el que conseguí el teléfono de algunos lotes, de los propietarios de los lotes, y junte unas 10 personas, más o menos. Pero después se lo pase a un vecino que se encargó él, que es este muchacho (Fito). Pero claro, después los vecinos que habían dicho que sí, empezaron a decir no, mira me bajo porque.... Y creo que firmes habíamos quedado 4.

G: ¿Qué información tenías sobre las características de la obra? ¿Precios? ¿Cuánto iban a tardar? ¿Cómo la iban hacer?

E: Mucho no tengo yo, pero sé que vinieron hacer una prueba y creo que se les complicaba un poco por la piedra. Había un poco de piedra en esta zona. Y creo que según lo que me habían dicho, eran 12.000 pesos por frentista, cuando éramos 10, esto era en 2013. Al ser 4 quedaban 30.000 pesos cada uno, en el 2013. O sea que era mucho más.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a ir a juntar las firmas, y tratar de llevar adelante este proyecto?

E: Y....la necesidad. Acá el invierno es muy crudo, frío y mucho viento. Sobre todo en esta zona, en lo que sería el balcón del Golf. Y bueno, ya te digo, es un trastorno el gas envasado y muy caro. Antes yo no tenía garrafa, tenía lo que le dicen la “chancha” acá, es una especie de zepelín grande y digamos que la empresa que suministra el gas tampoco viene todos los días, así que tenés que esperar el Miércoles o a veces el Sábado.

G: ¿Y tenés que estar vos?

E: Tenés que estar, sí o sí. Y tenés que consumir, cargar con una cantidad que es bastante importante, y no es que es poco.

G: ¿Cuándo vienen te la llenan?

E: Claro, tenés que tener el efectivo sí o sí.

G: Una complicación

E: También.

G: ¿Tuvieron reuniones entre todos los vecinos durante el proceso?

E: No. Creo que algún vecino se junto, pero no estoy seguro si dio resultado, si vinieron dos o tres personas.

G: ¿Vos no participaste?

E: No, no participe. Nunca me llamaron tampoco, eh! No, nunca me avisaron. Porque creo que cuando se iba a hacer una reunión fue cuando se empezaron a bajar todos, entonces quedamos 4 que somos los que estamos siempre en contacto, que ya no hace falta ni que nos reunamos, porque sabemos que lo queremos.

G: ¿O sea, vos estabas dispuesto a firmar el contrato con la constructora para que se haga la obra?

E: Claro, si seguro.

G: ¿Y, al final no se firmó?

E: No se firmó. Y después, bueno hay un problema con el gas que es de suministro, eso es de Camuzzi, que dice que no hay gas suficiente para toda la Sierra, entonces no aceptaron más obras nuevas.

G: ¿Por qué te parece que no se llevo a completar el proyecto?

E: En aquel entonces, creo que seríamos muy pocos, sería ese el tema, y se iba el precio muy alto, creo que sería eso y aparte éramos 4, si hubiéramos sido 10, los que habíamos firmado inicialmente, seguramente se hubiera hecho.

G: ¿Pensas que todos tenían la misma información? ¿Estaban todos bien informados sobre la obra, los demás vecinos, o algunos sabían más?

E: Creo que mucha información no había, algún vecino, como por ahí este muchacho (Fito) tenía porque él había hablado, pero no, creo que no.

G: ¿No había buena información?

E: No, no. Lo que pasa que fue muy duro esto del gas. El gas esta acá desde que mi hija tiene 18 años, en la puerta, en el arco de entrada. Ahora mi hija tiene 24 y va a cumplir 25 años y todavía hay muchos vecinos que no tienen gas, muchísimos. Fue todo muy lento y no hubo acá alguien que reúna. Hay una sociedad de fomento, pero no hay alguien que reúna, que diga todos queremos gas vamos a unirnos con una empresa y pidamos un precio. Nunca se escucho eso, todos los vecinos fueron por cuadra, se iban organizando por cuadra y haciendo de a puchos, un poco aquí y allá, así que creo que un poco complicó eso, viste. Acá como ya te digo, esta cuadra mucha gente no había, éramos firmes, ni 4, 3 te diría, digamos los propietarios, después el cuarto que es inquilino y hay otra casa que vive en Europa y después el resto todo lotes.

G: ¿Si los demás vecinos hubiesen decidido firmar, vos hubieses accedido también?

E: Sí.

G: ¿Esto que haya vecinos que no quieran pagar o no puedan pagar, y que después se puedan conectar igual a la obra, cómo afecta a tu decisión?

E: Igual lo pondría, pero digamos que no me cae bien porque sabemos que la mayoría de la gente de acá tiene un buen pasar económico, la mayoría, que algunos los conozco. Uno es el de la esquina que está construyendo una terrible casa en la esquina y él, no estaba de acuerdo. Y si, yo averigüé en Camuzzi y se pueden después tomarse de la red, sin ningún problema.

G: ¿Te parecería justo que la persona que no vive acá todo el año o el que tiene un terreno pagara menos de la obra, que el que vive acá todo el año?. Ponele se divide el costo de la obra y los que viven acá todo el año pagan el 50 % y los que tienen una casa y vienen en el verano pagan el 30 % y los que tienen un terreno pagan el 20 %.

E: Perdón, pero nunca entendí que fuera así. Como era por frente pagaban todos igual, salvo alguno que no quería se repartía entre los que querían. Pero generalmente aunque vivían en Buenos Aires o en otro lugar pagaban igual que el que vive acá.

G: ¿Pero si te ofrecen esa posibilidad de que el que vive acá todo el año pague un poco más, que el que no vive o tiene un terreno?.

E: No me parecería justo. No, porque generalmente el que tiene una casa acá, tiene una casa de fin de semana y tiene una casa en Buenos Aires. Y si quieres tener una casa de fin de semana todo el año “durmiendo” debes poder pagar la obra de gas, es mas hay gente que tiene lotes vacíos pero que tiene dos sobre esta cuadra.

G: ¿Se te ocurre alguna forma de cómo se puede solucionar esto? ¿Existe alguna solución?

E: La verdad que no, no veo solución. ¿Para qué se haga la obra?

G: Si

E: No, por ahora no. Menos, si es que del lado de Camuzzi estuvieran de acuerdo, porque no están dando proyectos nuevos, no están habilitando, pero si lo hicieran, la verdad no sé, pienso que si no hubiera el problema de la piedra, que supongo que no, que hay maquinas que lo hacen, porque en Tandil hay gas en Bariloche hay gas, entonces hay maquinas que lo pueden hacer, vería cuanto sería el costo ahora, cuántos somos en realidad los que queremos. El problema después ya pasaría a ser económico.

G: ¿Pero en principio le ves alguna solución?

E: No, la verdad que no.

G: ¿Te habías puesto a calcular cuánto ibas a tardar en recuperar la plata que te salía pagar tu frente?

E: No, nunca me puse a pensar. Se igual que este... que te lleva un tiempo largo, para amortizar ese gasto, porque ahora es muy caro la instalación interna, los artefactos, es muy caro. Pero bueno uno lo hace porque quiere tener un mejor confort de vida. Ya te digo, tener gas natural no es lo mismo que el gas envasado, tenés que estar cuidándote en el hecho de cocinar, hay que tratar de hacerlo más o menos justo y hay que cuidarse mucho.

Entrevista 2: Vecino 4

G: ¿Vivís en forma permanente acá?

E: No, la idea era vivir permanente pero con el frío del invierno llegamos hasta junio, julio el año pasado y nos fuimos porque ya hacía mucho frío.

G: ¿Sos propietario?

E: Soy propietario, sí.

G: ¿Sos vos solo o vivís con tu familia?

E: Mi señora y yo, los dos.

G: ¿Edad?

E: 72 años

G: ¿Ocupación?

E: Ganadero. Bueno en este momento ya no soy más ganadero, sino que soy agricultor

G: ¿Nivel educativo?

E: Secundario

G: ¿Cuándo decidiste comprar acá, venirte y por qué?

E: Hace muchos años que estaba mirando para comprar acá, porque me gustaba mucho, y bueno nunca llegaba el momento, ni económicamente se podía. Pero estuvimos los últimos tres años ya hace dos que estamos, va a ser 3. Buscamos, buscamos y bueno dimos con esta casa, y acá nos gusto.

G: Te llevo un poco al tema del gas. ¿Cuánto gastas más o menos acá de gas por mes?

E: Y cuando estoy en verano gasto poco, porque no tengo ninguna calefacción nada más que el calefón y la cocina así que gasto más o menos 1000 pesos por mes, una cosa así.

G: ¿Cómo te calefaccionas?

E: A leña, ahí si gasto mucho.

G: ¿Y tenés artefactos a gas, la cocina y el calefón?

E: Nada más.

G: ¿El sistema de aprovisionamiento, cómo es?

E: Tengo la "chanchita" acá.

G: La chancha. ¿Y eso cómo funciona? ¿Te lo recargan cada cuánto?

E: Bien, me lo recargan en cuanto pido, enseguida vienen en dos o tres días a más tardar, vienen a cargarla.

G: ¿Eso cómo es, los tenés que llamar y coordinar un día?

E: Los llamo por teléfono y me dicen que día van a venir, y nada más que eso. Muy sencillo.

G: ¿Tenés que estar acá?

E: Hay que estar acá, eso sí.

G: ¿Qué ventajas tiene para vos el gas natural?

E: Una, el confort, nada que ver. A leña es mucho trabajo, es muy caro y nunca terminas de calefaccionar la casa. Porque a la noche se termina, se apaga, me levanto a las 6 de la mañana, vuelvo a cargar y así estamos, cuando hace frío es una casa muy fría.

G: Es muy incómoda la leña, digamos.

E: Sí y muy cara.

G: Respecto al tema de la obra de gas. ¿Cómo fue que te enteraste de que existía la posibilidad de que se haga la obra?

E: Bueno mi vecino me informó que estaban por llegar con el gas y si me interesaría. Y si, yo le dije que sí, absolutamente, no es cierto? Hablamos con algunos vecinos más, algunos dijeron que sí otros que no, que les parecía caro, otro vive en Italia o España, no sé donde así que mucho no le interesa.

G: ¿Qué información llegaste a saber sobre las características de la obra? Como puede ser el costo o el tiempo que iba a tardar.

E: En ese momento nos dijeron que nos podía salir entre 13 y 15 mil pesos, más o menos. Vinieron dos veces a hacer un chequeo de cómo estaban las piedras, para hacer la zanja, y les pareció que había mucha piedra. Dos veces vinieron, hicieron un pozo, miraron y bueno hasta ahí llegamos, más que eso no pudimos avanzar.

G: ¿Cómo fue el proceso de organización entre ustedes, entre los vecinos? Se reunieron?

E: Nos reunimos, así en la casa nuestra, como en este momento.

G: ¿Estaban todos, había algunos?

E: No, estábamos tres nada más. Adolfo, Rodolfo y yo en ese momento. Con los otros vecinos fue individualmente.

G: ¿Medio de boca en boca?

E: Sí, una cosa así, si.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a participar, digamos a reunirse, a tratar de que se haga la obra?

E: Porque me interesaría vivir todo el año acá. Me gusta más acá, que estar en el centro en un departamento. Pero en estas condiciones se me hace muy cuesta arriba.

G: Cuando llego el momento de firmar con la constructora, ¿estabas dispuesto a firmar en aquel momento?

E: Si, si yo sí. Y Adolfo también, y Rodolfo creo que también.

G: ¿Y al final no se firmó?

E: Y al final no se firmó, por lo que te decía. Vinieron a probar como estaba la piedra, les pareció que había muchas piedras y ahí empezaron que había mucha piedra, que cuesta mucho y que se yo....No tenían mucho interés evidentemente.

G: ¿Quién no tenía interés?

E: Yo creo que la empresa no tenía interés en hacerlo, porque en ese momento estaban haciendo del otro lado, fuera de Sierra, y ahí era más fácil. Asumo que era un poco por ese lado.

G: Pero vos decís que si ustedes firmaban, ¿la obra igual se iba hacer?

E: No se si hubiéramos llegado a firmar, porque la empresa no estaba con ganas de hacerla la obra, tampoco.

G: ¿Crees que la razón de que no se haya concretado, es esa?

E: Quiero creer que esa, no estoy seguro, pero me parece que viene mas por ese lado. Si no hubiera habido piedra, posiblemente la hubieran hecho, porque nosotros estábamos dispuestos a pagar y a absorber el costo de algún vecino que no estuviera de acuerdo.

G: ¿Pensas que el resto de los vecinos estaba bien informado sobre el tema de la obra, o había algunos que sabían más, otros menos?

E: No, posiblemente algunos sabían más que otros, pero a todos se les informó. Directamente o para ver si les interesaba, nada más que eso, no era otra cosa.

G: Si le resto de los vecinos hubieran venido a firmar, ¿vos hubieses firmado?

E: Sí, absolutamente.

G: ¿Te cambia tu decisión que algún otro no quiera firmar, y que después vos absorbes el costo y esa persona igual se puede conectar a la red sin pagar?. Te afecta en algo eso?

E: Me afecta más en lo moral que otra cosa. Porque es un poco desconsiderado quien hace eso. Pero si fuera por un vecino más yo estaría dispuesto, porque lo recuperas en confort y en dinero también.

G: ¿Te parecería justo que las personas que no viven acá todo el año o tienen un terreno, paguen menos de la obra que el que vive acá todo el año?

E: No me parecería justo, porque su terreno también se valoriza. Yo he visto carteles que dicen "con gas en la puerta", terrenos que ya los estaban vendiendo y que estaban diciendo que tenían el gas en la puerta. Quiere decir que lo estaban vendiendo ya con gas en la puerta a otro valor.

G: ¿Se te ocurre alguna forma de que se pueda solucionar esto?

E: Y a veces si hay buena predisposición desde la municipalidad y de algunos vecinos en querer colaborar, yo creo que sí se puede hacer.

G: ¿Ves como solución que la municipalidad haga la obra y después se la cobre?

E: Y sería lo más justo, yo creo, sería lo más justo.

G: ¿Te pusiste a calcular cuánto hubieses tardado en amortizar lo que pagabas de obra?

E: Sí, calculo que en 1 año, a más tardar año y medio.

Entrevista 3: Vecino

G: ¿Vivís acá todo el año?

E: Si

G: ¿Sos propietaria o alquilas?

E: Alquilero

G: ¿Cuándo decidiste venirte para acá?

E: En el 2009.

G: ¿Por qué?

E: Porque mi mamá vivía acá y primero me fui a vivir con mí mamá y después me alquilé la casa.

G: ¿Vivís sola, vivís con tu familia?

E: Sola

G: ¿Edad?

E: 31

G: ¿Nivel de educación?

E: Secundario y creo que terciario, no sé si entraba como terciario, hotelería y eso.

G: ¿Ocupación?

E: Promotora

G: ¿Cuánto gastas más o menos de gas por mes acá?

E: Yo soy sola, así que gasto 2 garrafas.

G: ¿Dos garrafas de cuáles? ¿De las de 10?

E: Si, de las chiquitas. O sea son 200 pesos. Si, depende donde las compres hay algunos lugares que te cobran 70 otros 100 pesos.

G: Pero más o menos 200 pesos.

E: Si. Porque sumale a eso el tiempo, ir a buscarlo con el auto, la nafta.

G: ¿La calefacción que tenés acá es con gas?

E: No, es con leña

G: ¿Y qué artefacto a gas tenés?

E: La cocina y el calefón

G: Usas la garrafa de 10 kilos. ¿Y eso cómo funciona? ¿La tenés que ir a buscar o te la traen?

E: Te la pueden traer, normalmente te cobran un poco más, o la podes ir a buscar donde la encuentres un poco más barata. Hay lugares como te digo de \$76 que antes salía \$16, hay diferencia. Y ahora como mínimo la podes conseguir a 76 pesos y si no número oficial 96 o 97 pesos.

G: ¿En invierno te sale más, o te sale lo mismo?

E: No, sale siempre lo mismo, siempre y cuando este mantenido digamos precio. Cuando hubo la suba, subió en invierno y se mantuvo de la misma forma. Los 16 pesos yo los pagué, creo como dos años consecutivos, igual era irrisorio.

G: ¿Siempre te traes de a una garrafa?

E: Sí, sí. Sí, he llegado a comprar de a dos porque tengo tres. Siempre hay que tener una de más por si las dudas. Igual ahora me estoy manejando con un tubo que sale \$550, de 45 kilos. Lo tengo conectado a su vez con una garrafa, si la garrafa se me acaba tipo 12 de la noche, cierro la garrafa, abro el tubo y sigo teniendo gas. Y después cambio de garrafa.

G: ¿Y ese tubo te lo traen?

E: Ese me lo traen.

G: ¿Te lo recargan acá?

E: No, se llevan un envase y te traen otro.

G: ¿Y eso los tenés que llamar? ¿Y vienen cada tanto?

E: No, ellos trabajan acá. Hay como... YPF, Total gas, Amarilla, creo.

G: Cuando vienen a buscar el tubo, ¿tenés que estar vos acá? ¿Tenés que coordinar con ellos el día?

E: Claro, si porque están adentro de la garita.

G: ¿Qué ventajas tiene para vos el gas natural?

E: Primero me ahorraría todo el proceso de "Uh me quede sin gas", y estoy así media duchada o que los fideos no se terminen de cocinar porque se te acaba la garrafa. Por ejemplo el calefón, no me tendría que preocupar de apagarlo y prenderlo. El calefón se prende cuando se necesita, solamente para lavar los platos, muy engrasados o para la ducha, nada más. Para todo lo demás se apaga porque el piloto gasta. Por ejemplo para la pava uso la jarra eléctrica, con la pava el gas es algo continuo entonces ya tengo la jarra eléctrica, ahorro gas. Sería mucho más sencillo, seguramente no tendría la estufa a leña, para calefaccionar la casa.

G: ¿El costo sería distinto, te parece?

E: Si, ni aunque gastara 300 pesos de gas natural, porque es un trastorno y siempre tenés que tener leña, la leña siempre tiene que estar seca y se te ensucia toda la casa adentro, no tiene buen tiraje o el humo... El viento cruzo el caño y el humo se te metió adentro. No es tan lindo

vivir así, todo el mundo dice que lindo la sierra, el hogar a leña, no, no... no es tan fácil. Hay que ser previsor, muy previsor siempre. Siempre tenés que fijarte como está la garrafa y como estás de leña, y encima no son las leñas solas, son las leñitas chiquitas con las que prendes el fuego en sí. Que uno solamente piensa en el asado, cuando tenés gas natural, claro....un par de leñitas para prender el asado, acá no, es un par de leñitas para prender la estufa.

G: ¿Te acordás cómo fue cuando llego el tema del gas, cómo te enteraste de la posibilidad de que llegara el gas natural acá, a tu casa, de que se hiciera la obra? ¿Cómo te enteraste?

E: Por mi vecino Rodolfo. El conto sí, sí. El estaba haciendo en ese momento de delegado de la cuadra por así decirlo y entonces nos iba contando que el gas estaba en este caso a dos cuadras y que estaba Camuzzi investigando el suelo para ver si podía pasarse por esta cuadra.

G: ¿Cómo fue el proceso de organización entre ustedes? ¿Cómo se organizaron, te acordás?

E: Rodolfo iba a las, no sé si llamarlas asambleas, las reuniones y después me informaban a mí. A mí me venían con papelitos, yo tenía que firmar y ya está.

G: ¿Qué información te traían, qué llegaste a saber de la obra? ¿El costo llegaste a saber? ¿El tiempo?

E: Sí, que salía \$13.000, que me parecía una burrada. \$13.000 por frente.

G: ¿Te parecía caro o barato?

E: Primero me parece irrisorio que nosotros tengamos que pagar por un servicio. O sea, nosotros tengamos que pagar para traer el servicio que encima después nos lo va a cobrar, porque en la factura después te van cobrando lo que supuestamente ellos trajeron, a parte del gas que vos estas gastando, ¿me explico? Eso me parece totalmente irrisorio porque así entonces, no sé, cada uno es como que se tiene que traer los suministros a su casa. Después me parece medio mal, por así decirlo, que acá me salga \$13.000 y a tres cuadras paguen \$6.000, porque supuestamente la tierra tiene menos piedras. Acá no hay tosca, no es que hay una piedra fundamental de estas enormes que llegan hasta la profundidad del mas allá, acá hay si piedritas, tipo de estas redonditas, como son las de Córdoba que se les llama, pero tampoco... venís con una maquinaria importante, no son dos "negros" paleando. Entonces, que haya tanta diferencia a solamente a dos o tres cuadras por frente, me parece que no tiene porque ser así.

G: ¿Qué te motivo a participar de esto? Involucrarte, en lo que te hayas involucrado en este tema de la obra de gas.

E: Más que nada, porque yo igual soy inquilina pero intentaba digamos que la propietaria esté de acuerdo para con todos los vecinos. Porque si un propietario, o sea un dueño de un lote aunque sea un terreno baldío no quiera pagarlo, lo tienen que pagar los otros, también eso me parece totalmente desubicado. O sea, que lo pongan como deuda del lote, el día que el lote se compre se venderá con esa deuda y el dueño que adquiriera ese lote tendrá que pagar la deuda. No entiendo porque se tiene que dividir por ejemplo esos \$13.000 entre los otros vecinos que sí, existen.

G: ¿Tuvieron reuniones entre todos? ¿Llegaste a estar en alguna reunión?

E: No, yo no.

G: ¿No participaste de ninguna?

E: No, en ese momento estaba trabajando y tenía unos horarios muy raros, así que no, no.

G: ¿Si venían y decían que tenías que firmar para comprometerte a pagar los 13 mil pesos, hubieses firmado?

E: Firmé, porque previo a pedir el presupuesto los dueños digamos por decirlo, en este caso yo representé a la propietaria que me dijo firma, tenían que firmar para pedir el presupuesto todos los vecinos digamos de la cuadra, que querían o existían. Porque en ese caso también acá a dos lotes no tiene dueño, bueno ese no se tuvo que firmar, pero los otros lotes que pudimos conseguir los dueños se consiguieron y se firmó. Eso era para pedir el presupuesto, que se suponía que estaría entre esos \$8.000 o \$10.000, pero bueno después me comunicaron que salía \$13.000.

G: ¿Y vos estabas dispuesta a firmar ahí, para pagar esos 13 mil?

E: Es que yo no los iba a pagar

G: ¿Quién los iba a pagar?

E: La propietaria

G: ¿Y la propietaria qué te dijo?

E: Que ni loca

G: ¿Te dijo por qué?

E: Porque ella no vive acá, entonces que le preocupa. Era un tema, entonces yo hacía medio de...

G: ¿Y vos pagarlos por ella?

E: Sí, yo le dije de última los voy pagando yo, pero los voy descontando del alquiler. Porque igual encima tampoco es que te hacen la entrada a tu casa, los \$13.000 solamente es que pase el caño por el frente de tu vereda, después el ingreso es otra cosa y también te sale un ojo y medio de la cara. Y parte hay que ver si después cuando viene Camuzzi le gusta como esta puesto y sino tenés que cambiar todos los caños de la casa.

G: ¿Y vos le dijiste a la propietaria, que vos lo pagabas y después se lo descontabas del alquiler? ¿Y qué te dijo?

E: Que... en ese momento si, me dijo que bueno que en el momento vemos, pero que igual iba todo muy lento. Después, no sé si te digo a los cinco meses es donde comenzaron hacer otra vez la obra municipal, que es la troncal que hicieron por el circuito San Martin que estaba acá dos cuadras y ahí es lo que yo me enteré que me dijeron a mí mis vecinos, municipalidad había dejado nulo la parte privada porque la iban a realizar ellos, entonces nos quedamos sin una cosa y sin la otra y esto te estoy hablando hace tres años.

G: ¿Y si se hacía, y tenían que firmar, vos estabas dispuesta a firmar en aquel momento?

E: Si.

G: Y al final, no se firmo. ¿Por qué?

E: Porque municipalidad había dicho eso, lo único que se llegó a hacer es pedir el presupuesto. Para eso después de pedir el presupuesto, tendrían que habernos mandado el presupuesto con el valor final, pero antes de eso, Camuzzi tenía que venir a ver si en la zona se podían hacer las perforaciones, todo ese camino no se hizo, porque empezó la municipalidad hacer la troncal que faltaba del circuito y ahí quedamos. El circuito ya tiene todo gas hasta allá arriba, no sé hasta dónde va, pero nosotros nunca nos cruzaron ni siquiera el gas para este lado, tenemos que cruzar el circuito San Martín y un cruce de calle te sale \$25.000. Y entonces ahí es donde pregunto de nuevo ¿por qué tenemos que pagar nosotros el cruce de calle?

G: ¿Por qué te parece que no se concreto la obra?

E: Problemas políticos, falta de presupuesto.

G: ¿Pensas que los vecinos estaban bien informados del tema?

E: No.

G: Si llegaba el presupuesto y tenían que firmar con la constructora para hacer la obra. ¿Si todos estaban, los 10 vecinos estaban dispuestos a firmar, vos hubieses firmado?

E: Si, si.

G: ¿Qué te parece esto de que si algún vecino no quiere firmar, los demás tienen que absorber el costo de ese vecino, pero ese vecino se puede conectar igual a la obra? ¿Eso te afectaría la decisión de pagar o no? Ponele que hay uno que dice que no.

E: Voy a tocarle la puertita hasta que pague, como ha pasado. Acá hay casos que pasó, porque un vivo no quiso, una casa importante con 4 lotes, estamos hablando de algo importante, no es un pobre señor que no tiene donde caerse muerto. Dijo no, yo no quiero, yo no quiero, pusieron el gas todos los vecinos y al mes y medio se hizo la conexión. Entonces hasta que no pago, no se puso al día con los demás propietarios no dejaron de golpearle la puerta. Porque eso me parece totalmente injusto, que era lo que yo te decía antes, que si no existiera el dueño que quede a deuda del lote, como pasa con la municipalidad, si tiene deuda municipal que hace, se vende el lote y el dueño que compra se tiene que hacer cargo de la multa o de la deuda que tenga el lote. En este caso me parece que tendría que ser lo mismo y si existiera gente viviendo en ese lote, tendría que ser en la primer cuota, cuando te llega la factura del gas ahí empiezan a cobrarte el frente tuyo. ¿Por qué lo tenemos que pagar nosotros?.

G: O sea que si alguno de los 10 vecinos se niega a pagar, lo tienen que pagar los demás. ¿Eso te afectaría, a pagar o no pagar?

E: Habría que charlarlo, no te puedo decir, hasta no llegado el momento. Creo que todos los vecinos estarían de acuerdo conmigo en que, el que no quiere pagar, va a tener que pagar, así es, tendrá que pagar porque si no, no te conectes.

G: ¿Qué te parecería si te dicen que la gente que vive en esta cuadra todo el año, tendría que pagar más de la obra, que el tipo que tiene un terreno o que tiene una casa que viene en verano, solamente? ¿Te parece que es justo?

E: No, porque hoy en día puede ser un terreno baldío y pasado mañana es una casa de 8 habitaciones que las termina alquilando todas por temporada.

G: ¿Qué solución le ves a esto? ¿Qué solución se te ocurre que puede tener, para que llegue el gas?

E: La solución tendría que venir por parte del municipio y el tema de costos, estas idas y venidas entre vecinos “porque vos no quieres pagar, porque yo sí, porque yo no vivo nunca, porque vengo los fines de semana y que me importa”, eso también lo tendría que manejar el municipio. Dicho esto que venga en la factura, en, no se... 6 cuotas, 10, 12 cuotas como para que a la gente no le venga 10 lucas de golpe, no todo el mundo lo tiene, a mi me viene y me parte al medio, entonces, claro que venga 1000 pesos por mes, no sé, que vaya..... Si total el lote siempre va a tener dueño, si no es ese es otro, pero siempre tiene dueño el lote, entonces la factura viene a nombre de “montoto”, pero pasado “montoto” se muere y el lote sigue siendo igual y la factura la sigue pagando “alguien”, entonces tendría que venir dividido en cuotas el valor del frente.

G: ¿Para vos la solución entonces sería que, la municipalidad pague la obra y después te la cobre con los impuestos?

E: Exacto

G: ¿A todos?

E: Exacto

E: Pero para, si no me equivoco la municipalidad le paga a Coarco para hacer una obra y a la vez nosotros también le pagamos a Coarco, entonces...

G: ¿Cómo es eso?

E: Claro. ¿De dónde saca Coarco los caños? ¿Porque nosotros le damos la plata? No. Sale licitado para hacer la obra, municipalidad le paga algo y además nosotros también le pagamos.

G: ¿La obra troncal, decís vos?

E: Claro, entonces doble beneficio tienen.

G: ¿Te pusiste a calcular cuánto hubieses tardado en recuperar la plata que te salía la obra?

E: No.

Entrevista 4: Vecino 5

G: ¿Con quién vivís? ¿Vivís solo, con tu familia?

E: Con mi esposa y el perro

G: ¿Edad?

E: 54 años

G: ¿Ocupación?

E: Docente Universitario

G: ¿Nivel educativo?

E: Maestría en dirección de empresas.

G: ¿Sos propietario?

E: Si

G: ¿Vivís todo el año?

E: Todo el año.

G: ¿Cuándo y por qué elegiste venir a vivir acá?

E: En 1998 y me decidí a edificar en el 2000 y empecé a edificar en el 2001.

G: ¿Por qué acá?

E: Porque en 1998, vine un día a pasear a la Sierra y me gustó y dije este es el lugar para vivir en un futuro, y se me da la oportunidad en el 2000 de obtener un crédito hipotecario para comprar o para edificar. Estuve averiguando y me convenía comprar y edificar y no comprar casa, y así empezó la historia. Me gustaba esta zona, de la sierra y bueno.... y nos vinimos a recién en el 2007. Porque con la devaluación y todo se nos hizo cuesta arriba avanzar con la casa, nos faltaba principalmente el tema de calefacción, así que hasta que pudimos tener la calefacción veníamos nada más que en verano y bueno no había miras en ese momento de gas, así que pensamos una serie de cosas como para que....previendo que en varios años no habría gas natural... Entonces teníamos un sistema de calefacción por caldera, para agua caliente que es lo que tiene mejor rendimiento, el calefón en vez de termotanque porque el calefón se enciende solamente cuando lo usas para ducharte o para el baño y después en ese momento ya habían entrado los hornos italianos de mayor rendimiento eléctricos, así que tenemos horno empotrable eléctrico, pava eléctrica.

G: ¿Cuánto gastas en gas al mes, más o menos?

E: Depende la época del año, en promedio debe ser cerca de una luca por mes o más, \$1500 por mes calculo.

G: ¿Tenés la calefacción con caldera...?

E: Y el calefón

G: ¿Lo único que tenés a gas?

E: Y el anafe, que se usa muy poco. Porque al tener pava eléctrica...

G: ¿Y el sistema de aprovisionamiento de gas cómo es?

E: A granel, viene el camión y te llena el garrafón de ½ metro cúbico.

G: ¿Lo tenés que llamar vos, o viene solo?

E: Sí, lo tenés que llamar a la Sierra, la empresa que nos provee a nosotros que es Balsa Gas, viene a la Sierra, miércoles y sábados. Entonces vos tenés que llamar por lo menos un día antes o el martes o el viernes para que el sábado cuando venga o el miércoles te carguen.

G: ¿Tenés que estar vos cuando te vienen a cargar?

E: No. Si uno no esta tendría que hacer un depósito previo o dejar a algún vecino el dinero.

G: ¿Lo tenés que pagar al momento que te cargan?

E: Si. O tener hecho el depósito antes.

G: ¿Qué ventajas tiene para vos el gas natural?

E: Y no tener que andar controlando el nivel de gas y llamando para que te carguen y el costo, pero en realidad el gas envasado tiene mayor poder calorífico.

G: ¿Cómo fue que te enteraste de la posibilidad de que llegara el servicio de gas acá, a la cuadra de ustedes?

E: En realidad el proyecto que encaro la municipalidad es hacer una red troncal y al que no le pasaba por la casa la red troncal tenía que hacer el proyecto propio y hacerlo en cooperativa con los vecinos.

G: ¿Cómo te enteraste de eso, de qué era lo que tenias que hacer con tus vecinos?

E: Y...por los medios de comunicación. Y por desgracia o por suerte la red troncal pasa a una cuadra, a 120 metros más o menos. La red troncal esta prevista que pasara como máximo a dos cuadras de cada vecino. Entonces a nosotros, no está a dos cuadras, está a menos de dos cuadras, pero bueno hay que ponerse de acuerdo con los vecinos. Teníamos solamente 4 vecinos que tienen interés y son propietarios, el resto o son inquilinos o son propietarios que tienen terrenos baldíos que no les interesa el gas o inclusive hay un terreno que no sabemos ni quien es el dueño. Entonces ahí se complicó en el momento de encarar la obra por parte de los vecinos, porque las empresas para cotizarlo requerían un proyecto que estuvieran involucrados 10 o 12 lotes, nosotros juntamos entre los vecinos que queríamos una decena de lotes, pero había dueños de lotes intermedios que no les interesaba o no vivían en el país, y tenían inquilinos que los inquilinos no estaban dispuestos a pagar, por eso en su momento se hizo el proyecto, pero después no se pudo llevar a cabo.

G: ¿Cómo fue que se organizaron entre los vecinos? ¿Hubo reuniones entre ustedes? ¿Participaron todos?

E: No, nunca pudimos armar... Hubo charlas... se empezaron a juntar firmas y una vez que estuvo el proyecto en Camuzzi, el proyecto se presentó con la firma de Enrique y mía, como voceros del resto de los vecinos. Si bien todos firmaron, los inquilinos también, una vez que se obtuvo el presupuesto, los inquilinos recibieron una contestación negativa por parte de los dueños a querer pagar o descontárselo del alquiler, de los tres terrenos baldíos que teníamos la firma, uno solo estaba dispuesto a pagar lo que saliera, los otros dos les pareció caro. Y bueno para darle un corte definitivo, llamamos a una reunión un día sábado y a esa reunión éramos nada más que cuatro propietarios y un inquilino, y bueno...los que estábamos no teníamos la disponibilidad de poner la plata que no ponía el resto, que después si iban a poder usufructuar la red sin pagar un peso. Después la red se entrega a Camuzzi...se le entrega la propiedad a Camuzzi. Camuzzi a los vecinos que se conectan les da gratis a cambio 600 mts cúbicos de gas por única vez.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a participar del proyecto, en un principio?

E: Y...justamente el evitar tener que cargar periódicamente gas, no es lo mismo abrir la llave de paso y tener gas que andar llamando periódicamente al camión que venga. Digamos si bien con Balsa Gas no teníamos problema de carga, cuando yo me vine a vivir dependíamos de Shell, y Shell venía cada 20 días al barrio, entonces tenías que estar atento de que no te faltara

gas porque no venían. Con Balsa Gas viniendo 2 veces por semana ese temor desapareció, pero igual es un incordio tener que estar disponible el día que vienen, que no te dan un horario, te dicen vamos después del mediodía y pueden venir como a las 2 de la tarde como a las 6 de la tarde.

G: ¿Y tenés que estar vos?

E: Tenés que estar vos o tener que haber hecho antes un depósito, es todo un trastorno.

G: ¿Al momento de firmar el contrato con la constructora, vos estabas dispuesto a firmar?

E: Sí, si estaban todos los vecinos, sí.

G: ¿Y no firmaste por que no estaban todos?

E: No, no se hizo la reunión con la constructora directamente.

G: ¿Ah, no llegaron a eso?

E: No, porque la reunión esa que se convocó era para leer las cláusulas del contrato y para que lo firmaran... la firma iba a ser entre nosotros, después Enrique y yo lo íbamos a llevar a la constructora.

G: ¿Por qué te parece que no se concretó la obra?

E: Porque hay gente que tiene mentalidad estrecha, no considera que la propiedad se le valoriza con el gas. Entonces no entiendo si tienen plata para tener terrenos que salen 50 mil dólares, no estaban dispuestos a poner 13 mil pesos para la obra de gas, o sea hay gente que no tiene mentalidad de futuro ni es solidaria.

G: ¿Crees que todos los demás vecinos estaban bien informados sobre el proyecto? ¿O había alguno que no sabía mucho, no estaba bien informado?

E: Sí, estaban informados.

G: ¿Si todos los demás vecinos hubiesen pagado o hubiesen estado dispuestos a pagar, vos estabas dispuesto a pagar también?

E: Sí, y en este momento tendríamos gas natural.

G: ¿Te modifica o hubiese modificado tu decisión el hecho de que algunos no hubiesen querido pagar y que después se pudieran conectar igual a la red? ¿Eso te afecta la decisión?

E: Sí, porque digamos la gente que no quiso pagar no es porque no tuviera el poder adquisitivo para pagarla, entonces era completamente injusto. Digamos... es gente de "mala leche".

G: ¿Te parecería justo si que te dicen que de todo los vecinos de la cuadra, el que vive todo el año tenga que pagar un mayor porcentaje del costo de la obra, que la persona que tiene un terreno o de la persona que viene en verano nada más?

E: Sí, es injusto porque esa persona hoy no viene, pero el día de mañana sí. Y el terreno le va a subir como....un 10 o 20% más por tener gas natural. Entonces, acá no había ningún caso de alguien que no tuviera la plata, digamos no indigente pero pobre como para que no tuviera la plata, porque seguramente esa persona, por ahí hubiera pedido mayor plazo de pago. Es más,

Enrique, que digamos tiene una posición económica un poco más holgada, estaba dispuesto, al vecino que realmente no pudiera, financiarle el costo de la obra. La empresa constructora nos lo daba en cuatro cuotas, él le hubiera financiado un poco más. Pero realmente la gente que no puso la plata, no era gente que no podía. Porque por ejemplo los que viven en España, que aparentemente están bien viviendo allá, con el valor del cambio del euro, eran “chauchas” lo que tenían que pagar.

G: ¿Qué solución se te ocurre que puede tener esto, si existe para vos?

E: La solución es que la municipalidad haga todo por su cuenta, digamos como contribución de mejoras y que lo descuenta de la tasa de servicios urbanos, eso es lo mejor.

G: ¿Qué un tercero se haga cargo, y obligue a todos a pagar?

E: No, como todas las obras de contribución de mejoras, cuando hacen asfalto lo cargan a los vecinos, y así debería ser, entonces ahí no existirían este tipo de problemas. Que es como se hace en todas las partes del mundo. Lo que pasa que tenemos malos gobiernos municipales, ese es el tema.

G: ¿En algún momento te pusiste a calcular, cuánto te hubiese llevado amortizar la inversión en la obra, digamos en cuánto tiempo hubieses recuperado ese gasto?

E: Sí, como máximo un año y medio.

Entrevista 5: Vecino 9

G: ¿Vivís acá todo el año?

E: No, vengo un mes sí, después unos días no, después vengo otros 45 días, después vengo 15 días, así voy mechando. Porque como me jubilé puedo venir cuando quiero.

G: ¿Pero venís bastante seguido?

E: Muy seguido sí.

G: ¿Una vez por mes por lo menos?

E: Sí, por lo menos sí.

G: Bastante. ¿Venís sola o con tu familia?

E: Vengo sola. A veces si es fin de semana largo con la familia, pero sino vengo sola. También con mi marido, cuando él tiene disponible, porque yo me jubilé pero el no.

G: ¿Sos jubilada?

E: Si

G: ¿Edad?

E: 60

G: ¿Cuándo decidiste comprar acá?

E: En realidad siempre quise vivir afuera. No me gusta, vivo en capital y no me gusta, jamás me gusto. Hace 40 años que vivo en capital y no terminé de acostumbrarme. Vivía en Quilmes

antes y no terminé de acostumbrarme. Entonces dije bueno en algún momento... con mi marido siempre pensamos en irnos al sur y siempre por una cosa o por la otra, que los chicos no querían que qué se yo, que esto, que lo otro, no nos fuimos. Entonces ahora cuando fue esto último que ya me jubilé. Dije bueno nos jubilamos y vamos para allá.

Yo voy seguido al sur porque mi hermana tiene un tiempo compartido, entonces vamos. Y un momento fuimos estem... antes yo había ido en invierno con nieve y todo pero ahora esta última parte que soy más grande fui, y justo en Diciembre también nevó. Entonces yo me planteé que a esta edad no podía andar caminando por la nieve por ahí. Si no estaba acostumbrada encima. Porque ponele que puedas manejar o que se yo, pero tampoco sino sabes no es fácil de salir. Entonces dije no, a Bariloche o Angostura o a cualquiera de esos lugares no. Entonces mi marido medio como que se decepcionó, entonces yo dije bueno vamos a buscar otro lugar. Pensé Sierra de la Ventana, Tandil, algo que se parezca, digamos, al paisaje. Y no íbamos no íbamos, y yo tengo una amiga que tiene una chacra en Balcarce, entonces yo decía "Balcarce también es lindo", pero mi hermana que iba a comprar conmigo me dice "si pero Balcarce si compras cerca de la sierra tenés que estar en el campo y yo al campo no quiero", era un problema. Y pasábamos muchas veces por acá, y yo vine a la Sierra una vez en un viaje que hicimos de secundario y nunca más vine. Cuando vine acá no había nada, yo dije la sierra es una cosa pelada con unos arbustos, horrible. Y entonces esta chica amiga me dijo, no pero a mí me dijeron que estaba más lindo, y un día pasamos y le dije "tenés tiempo, entramos?" y me dice "bueno dale vamos" y vinimos y dije "Ah no bueno yo me quiero quedar acá", era más o menos lo que yo me imaginaba para vivir.

G: ¿Y acá en esta cuadra por qué?

E: Y en esta cuadra, empezamos a recorrer lotes que se yo, todos estaban muy metidos adentro. Y después si vengo yo no vengo en auto, y yo dije esta cerca de San Martín, puedo tomar el colectivo. Mi hermana tampoco maneja entonces dijimos bueno nos viene bárbaro porque si venimos solas estamos ahí con el colectivo, para transporte es bárbaro. Así que nos vinimos para acá.

G: ¿Sos propietaria?

E: Sí, compramos acá con mi hermana, entre las dos.

G: ¿Acá qué gasto tenés de gas?

E: En realidad eso no sé muy bien, lo que sé que es caro, no puedo usar estufa de gas con el garrafón que tengo ahí (chancha), es muy caro. Entonces lo que hice es, tengo una salamandra y el problema también que tengo es que bueno de traer la leña, acá es un problema con eso, porque algunos te quieren traer la leña, otros no te quieren traer la leña. Y después yo estaba pensando si tengo que traer leña para el invierno necesito por lo menos 2 toneladas para acomodar en algún lugar e ir sacando para tener a mano digamos. Y después entonces me compré la estufa esa que es con garrafa, que la verdad que es bárbara. Se mete la garrafa adentro del mueble viste.

G: ¿Y te calefaccionas con eso?

E: Sí, sí

G: ¿Tiene una garrafa chiquita de 10 kilos?

E: Si, de 10 kilos. Entonces pongo la garrafa adentro de la estufa y esa calienta bien. Porque encima acá viste está la escalera y sube para arriba también el calor y la verdad que me calefacciona bárbaro la casa porque no es grande tampoco, es chica. En realidad son dos casas, hay una puerta en el medio que divide. Entonces yo cierro de ahí y calefaccio esta parte de acá ponele, que es la mía, y la verdad que me alcanza.

G: Esta bien. ¿Y que otro artefacto a gas tenés?

E: La cocina y el termotanque.

G: O sea que tenés la calefacción el termotanque y la cocina. ¿Todo a gas?.

E: Si.

G: El sistema de aprovisionamiento, ¿cómo es? El tema de la garrafa, ¿te la traen?

E: Esa (la de 10 kilos) me la traen si, entonces es más fácil porque llamo por teléfono y me la traen enseguida.

G: Y cuando te la traen... ¿cuanto antes lo tenés que llamar? ¿Tenés que arreglar el día?

E: No, en el día. Vos los llamas y en el día te la traen. No es complicado digamos, hasta ahora nunca me resultó complicado, siempre me la trajeron en el día.

G: ¿Y tenés que estar acá?

E: Eso sí, porque para abrirle.

G: ¿Y le tenés que dar la otra que tenés?

E: Y le tengo que dar la otra sí.

G: ¿Qué ventajas tendría para vos el gas natural si lo tuvieras acá?

E: Y más que nada primero que no tenés que andar pensando, porque el garrafón (chancha) si tengo que avisar con tiempo porque hay determinados días que vienen, los tengo que estar esperando porque te dicen que vienen a la mañana pero después vienen a las 7 de la tarde, entonces ese día ya sabes que lo perdiste, tenés que estar esperando.

G: ¿Tenés que estar sí o sí?

E: Sí. El gas ese es carísimo, es muy caro. Yo creo que llenar este garrafón ahora debe salir 2.500 o 3.000 pesos, una barbaridad. Y no es que te dure tanto tampoco eso. Si tenés una estufa no te dura nada casi y.... bueno eso y después teóricamente no sé cómo va a ser ahora con el asunto de que saquen el subsidio pero el precio viste también, supongo. Pero si sacan el subsidio ese que dicen, porque no es que solamente van a sacar el subsidio, sino que además van a aumentar un 500% o 1000%, no sé cuanto dijeron, una barbaridad. Pero esto supongo que va a aumentar también, entonces vamos a estar en la misma. Pero en realidad eso es otra cosa que yo no entiendo, si vos tenés un gas subsidiado y el día de mañana te dicen bueno ahora no se puede, la gente no puede pagar con subsidio, entonces bueno sacamos el subsidio. ¿Ahora sacan el subsidio pero además aumentan el 500%? ¿Por qué? ¿Dónde está la relación? ¿Qué es lo que están haciendo? Yo te digo la verdad no lo entiendo, como hacen las cuentas yo no lo entiendo. Que es, porque dice que, como tenían eso subsidiado no hicieron inversiones. Pero eso es un problema que tienen ellos con como hicieron los contratos,

¿y los tengo que pagar yo también? No, no, es un desastre, la verdad que te digo este país es un desastre, es un viva la pepa, cada uno hace lo que se le canta. Menos uno, si haces algo fuera de la ley te meten preso viste, pero ellos hacen lo que se les canta y ahí están vivos y coleando.

G: Hablando del tema de cuando fue la posibilidad de que tuvieras gas acá. ¿Cómo fue que te enteraste de que podía llegar a realizarse la obra, tener gas?

E: Por los vecinos, el primero que me dijo fue Rodolfo, que se enteró... y a ver cómo íbamos a hacer, empezaron a juntar firmas. Después Rodolfo me hizo llenar una planilla donde yo estaba de acuerdo en que quería el gas, que había un montón y después un montón, como dijo Fito, después un montón se borraron, de todos esos que dijeron que si después hay un montón que dijeron que no. Entonces después la cuestión era, ¿vos pagas la entrada del gas y después resulta que si el otro se quiere conectar se conecta y no paga nada? Eso es una barbaridad también, eso es una barbaridad. Aparte no puede ser que a vos te salga tanta plata un servicio público, porque teóricamente es un servicio público, es una cosa que se necesita y para eso hicieron una red troncal de gas supongo, para que la gente la pueda usar, no para que no la puedas usar porque no la puedes pagar.

G: ¿Cómo fue el proceso de organización en aquel momento? ¿Se reunieron?

E: Ellos se reunieron, yo creo que no estuve acá cuando fue pero Rodolfo me contó todo, como habían hecho el asunto de que iban a hacer las... Sí se reunieron para ver cómo iban a hacer el pedido, a que empresa se iba a pedir. Entonces fue que consiguieron esas planillas y después creo que todos los papeles que había que presentar con el contratista este que teóricamente iba a pasar los caños, que después dijo que no, que acá había mucha piedra que que se yo. Yo digo pero entonces en toda la sierra no puede poner el gas, solamente abajo, porque acá arriba en todos lados hay piedra. No pero que estuvieron viendo... entonces yo digo, ¿pero cómo pasaron los caños del agua? Viste, no sé, será un poquito más abajo pero cuanto más abajo. Bah no se la verdad. Yo he visto como hicieron allá (señala hacia la parte de arriba del paseo San Martín) cuando hicieron la troncal, vi como cavaban y tienen esas maquinas que rompen toda la piedra. Yo no he visto que tengan semejante problema con las piedras, la rompieron toda. Así que no se entonces cual es el drama. Porque quieren cobrar más porque tiene piedra dicen, pero piedra ya te digo hay en todos lados. Por eso yo digo que de eso se tendría que encargar la empresa que tiene la licitación, la entrada por las calles. Y después cada uno que sí, que le cobren la conexión a la casa y ya está. Eso es lógico.

G: ¿Qué información te llegó sobre la obra? ¿Te llegaron a decir el precio, cuanto tardaba, cómo iba a ser?

E: Sí, habían dicho lo que salía, que había que hacer todo un plano para aprobarlo, de la gente que había aceptado y después bueno... Inclusive creo que era en pocas cuotas lo que te daban que había que pagar, que en aquella época creo que... era 2 años atrás ya casi. Eran como 15000 pesos que me pareció una barbaridad, que después aumentaba porque había muchos que se daban de baja, entonces tenias que pagar más todavía. ¿Y qué es lo que me preguntaste?

G: Si sabias el costo, cuanto iba a tardar, la información que te llegó sobre la obra.

E: Ah sí sí, eso. Si cosa de que si se aprobaba todo, no iba a tardar mucho teóricamente, pero como después surgieron todos esos problemas de que la gente cuando se enteró de cuanto salía muchos se dieron de baja y aumentaba el precio de los que quedaban como interesados y

bueno Digamos que no se cuál es el fin de poner una red de gas si nadie la puede tener porque no se puede pagar. Ahora si estas abajo, que yo no sé cuál es el motivo... Porque los primeros que pusieron no era tan caro, inclusive en lugares donde también hay piedra abajo, y sin embargo no les salió lo que nos decían a nosotros, salía mucho menos.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a firmar la planilla para que llegara el gas?

E: Primero porque me pareció que esa era una solución para que yo tuviese calefacción. Porque acá uno de los problemas que hay es la calefacción, que es necesaria porque hace mucho frio en invierno y necesitas la calefacción y es una comodidad digamos. Es una comodidad que no tengas que estar pidiendo el gas, que por ahí viene por ahí no viene, estar pidiendo la garrafa, es una comodidad. Entonces es como que estás tranquilo, el gas está. Ahora dicen que no hay gas, pero bueno. Que Mar del Plata esta sin gas, asique estamos bárbaro jaja. Asique si lo hubiera pagado encima era sin gas el asunto.

G: Me contaste que no llegaste a participar de ninguna reunión. ¿Sólo te contaron lo que hablaban?

E: Si, si.

G: Cuando llego el momento de firmar, ¿vos estabas acá? ¿Hubieses estado dispuesta a firmar?

E: Sí, sí era como lo inicial sí. Fito me había mandado un contrato modelo por mail y yo lo leí y todo si.

G: ¿O sea que si todos los vecinos de la cuadra estaban dispuestos a firmar, vos firmabas?

E: Sí

G: Pero al final no...

E: No.

G: ¿No firmaste por eso, porque se bajaron?

E: No, no tiene sentido tampoco. Y además que la empresa dijo que iba a salir mucho más porque había piedra. Entonces todo era en el aire viste porque primero dijeron una cosa después todo en el aire. No sé porque, tampoco tienen palabra. En realidad me hubiese gustado hablar yo con el tipo de la constructora para ver qué es lo que está diciendo. Primero dice una cosa, después dice otra. Después me dijeron que había otro que acá mismo por Francisco (a dos cuadras de donde estábamos) entrar les salió 4000 pesos a cada uno. Y en Francisco también hay piedra. ¿Por qué ahí cuatro y acá tanto? Porque dice que esta más cerca de la troncal. Pero yo estoy a media cuadra de la troncal. A pero tiene que cruzar la calle. Ah bueno... son construcciones muy... porque acá la calle viste es tan tan solida y tan profunda que tiene que hacer no sé un puente para pasar por abajo, un canal. Dejate de jorobar.

G: ¿Por qué te parece que no se concreto la obra? ¿Qué factor o factores influyeron para que no se hayan logrado poner de acuerdo entre ustedes o lo que haya sido?

E: Un poco porque también que se yo... tendría que haber habido más de una persona encargada. Por ejemplo Fito se encargaba de un montón de cosas pero a lo mejor tendría que haber habido más de una persona que se encargara. Entonces si uno no podía hacer determinada cosa el otro por ahí lo suplía y lo hacía. Como que había poca coordinación de

equipo digamos. En ese caso a lo mejor la cosa hubiese sido más rápida y a lo mejor la empresa no se hubiera vuelto atrás o no se hubieran empezado a poner tantas excusas o que se yo. No sé que es lo que paso en el medio con la empresa para que de golpe dijera bueno... Es más, una había dicho que si y después a otro que se le había consultado dijo que no... no, la primero dijo que no y la otra que sí. Pero no era nada en concreto, todo era más bien en el aire.

G: ¿Te parece que todos los vecinos estaban bien informados sobre la obra?

E: Yo creo que los que estaban interesados más o menos si. Los que no sabían eran los que son inquilinos. Que se yo, como ese de la esquina, que la chica esa, la panadera que estaba en la esquina cuando se empezó a hacer la recolección y todo ella estaba todavía, no se iba a ir, y hasta que se terminó se fue de la casa. Pero bueno ella también había dicho que si arreglaba con el dueño a lo mejor ella si estaba interesada en tener gas. Pero el dueño vive en España y no sé si tiene interés, que se yo.

G: Si todos los vecinos venían a firmar, ¿vos hubieses firmado no?

E: Si

G: ¿Y, cómo te afecta esto de que... Ponele un vecino no quiere pagar, lo pagan los demás pero después el vecino igual se puede conectar?

E: Yo creo que haría una protesta directamente. Primero al tipo y a que nos juntáramos todos y vayamos a la casa y se lo desconectamos. Porque no es justo que esté esperando de que vos termines de pagar para el poder conectarse. Por eso te digo no está bien eso programado. No puede ser que vos tengas que pagar la entrada a tu calle. Eso lo tiene que hacer la empresa constructora. Porque sino se presta a todas esas cosas que no pueden ser. Porque no hay derecho a que.... Ponele que yo tenga mucha plata, que no la tengo, y yo diga bueno yo quiero que me pase la red y lo pago todo y llega hasta mi casa, ¿y qué, después todos los demás se conectan cuando quieren? ¿Y yo cómo tengo que hacer? ¿Tengo que ir al tipo y decirle mire a usted le corresponde tanto porque dividido la cantidad de casas usted tiene que pagarme tanto y que me lo va a pagar? No me lo va a pagar.

G: ¿Eso juega en contra, o sea entendes que juega en contra a las decisiones de pagar?

E: Si eso me juega a como es el país acá viste. Ya todo es así acá, todo es así y siempre fue. Yo tengo 60 años y se repite todas las décadas se repite y se repite. Y tenés un tiempo más o menos que esta todo más o menos y después.... Porque empiezan con buena letra y después se va todo a la miercoles y hasta ahora se cumplió desde que tengo memoria siempre se cumplió lo mismo. Tenés un periodo muy cortito de bonanza o de mas o menos de arranque digamos y después tenés un periodo largo de que se viene todo para abajo y después otra vez un periodo "nananna" y después un largo que se viene para abajo. Y no hay uno que nos represente, que evidentemente fallamos nosotros también, porque evidentemente los elegimos. No hay uno hasta ahora que haya hecho las cosas como corresponde, ni uno.

G: Si plantean que la gente que vive acá todo el año tiene que pagar más del costo de la obra que la gente que viene en vacaciones solamente o que el que tiene un terreno. ¿Te parece que es justo eso?

E: No, no. Yo creo que si vos tenés una casa tenés que pagar igual que cualquiera.

G: ¿Y si tenés un terreno?

E: Y si tenés un terreno no sé. Por eso te digo ellos tienen que pasar eso. Uno tiene que pagar la entrada (a la casa), no hay forma de que lo hagas equitativo así. Porque que, vas a buscar a... hay tipos que no se sabe quién es el dueño del terreno.

G: Si, ese lo iban a pagar entre todos. El que no se sabía el dueño.

E: Pero yo había averiguado y están pagando los impuestos, asique dueño debe haber por algún lado. Si vas a la municipalidad te tienen que decir quién es el dueño. Y si está pagando los impuestos quiere decir que saben que tienen un terreno.

G: ¿Pero, en principio te parecería justo o no que del costo de la obra el que vive acá pague un poco más?

E: No, no tienen que pagarlo todo porque en algún momento lo va a usar.

G: ¿Todos por igual?

E: Sí. Salvo que te digo esa opción que lo pague la empresa o el ministerio que dictaminó la obra, de obras públicas sería. Que ellos paguen eso porque eso sería lo más equitativo que hay. Y que vos pagues la entrada y ya está. Que cada uno se pague su entrada, y el (señala terreno de la esquina) si tiene el terreno que se lo deje ahí mil años Bueno mil años no va a pagar la entrada y después en un momento la va a pagar.

G: Para vos la solución sería esa, que lo haga...

E: Si, que lo haga la empresa y que después nosotros cada uno conecte lo suyo.

G: ¿Y que lo pague quién? ¿La municipalidad, ustedes con impuestos?

E: ¿Lo de la calle?

G: Si

E: Lo de la calle supuestamente. Para mi, yo te digo para mi eso es una avivada, para mi está en la obra directamente. Eso lo quisiera ver yo como son los pliegos y como son las condiciones y que es la obra. Para mi eso está.

G: ¿Te pusiste a calcular en algún momento cuanto tiempo te hubiese llevado recuperar lo que te salía la obra, en su momento esos 15000 pesos? En el ahorro en gas.

E: Y no, porque tendría que ver cuánto gasto con el gas natural.

G: ¿No te lo habías planteado?.

E: No porque no sé cuanto voy a gastar en gas natural. Si yo supiera cuanto gasto en gas natural te digo. Pero como no sé cuanto voy a gastar no sé como lo iba a recuperar.

G: ¿Pero seguro iba a gastar menos?.

E: En ese momento si, ahora ya no sé, con este asunto de que el 500% sobre el "coso" no sé. Ahora tengo dudas

Entrevista 6: Vecino 11

G: ¿En aquel momento (finales de 2013) vos no vivías acá?

E: No, era un lote de terreno.

G: ¿Era un lote y era tuyo, eras el propietario?

E: Sí, era mío.

G: ¿Cuándo habías decidido comprarlo, te acuerdas?

E: Hace cinco años.

G: ¿Y por qué fue que elegiste este lugar?

E: Me gustó para hacer una vivienda.

G: ¿Por algo en especial esta cuadra, esta zona?

E: Por la vista, por la ubicación en el circuito y por la vista hacia lugares lindos.

G: ¿Tu edad?

E: 65 años.

G: ¿Y a qué te dedicas?

E: Soy jubilado.

G: ¿Y, nivel de educación?

E: Terciario completo.

G: ¿En aquel momento, qué ventajas veías que tenía para vos, para tu lote, el gas natural, si tenía alguna?

E: Bueno indudablemente es una facilidad por el servicio y por la economía que significa el gas natural respecto al envasado y obviamente hace también al valor de la propiedad.

G: ¿Pensas que te la valoriza?

E: Efectivamente, la valoriza y bastante.

G: ¿El lote se valoriza también?

E: Sí.

G: Bueno, yendo al tema del proceso de cómo se organizaron. ¿Cómo fue que te enteraste?

E: Los vecinos me entrevistaron y me pusieron al tanto de que juntando varias firmas podíamos pedir a quien hacía la obra de prolongación del gas que se hiciera también en nuestra zona. Lo hicimos de esa manera. Creo que presentaron obviamente el pedido y la única respuesta que creo tengo entendido que se produjo. Repito lo que se me dijo verdad. Es que ya en ese momento habían terminado con el grueso de la obra en Sierra de los Padres y que no continuaban realizándola. Y quedó trunco el hecho de que se ampliara a nuestra manzana digamos, a nuestra manzana y a la de enfrente, que son las dos que yo se que los propietarios habíamos hecho ese escrito al que me referí.

G: ¿Llegaste a saber información sobre la obra? ¿El costo, cómo iba a ser, cuánto iba a tardar?

E: El costo que dijo el Estado era aproximadamente \$2300. Después hablaron, al año aproximadamente, de algo de \$6000. Y cuando la respuesta llegó a ser negativa, algo de \$12000. No obstante creo que hay que destacar que está a 20 metros de mi casa, y la discontinuaron en forma absurda.

Done está este pilar de luz (señala el de su vecino sobre la Avenida San Martín). Ahí está el pilar de luz, y ahí está el gas, en lo de mi vecino.

G: ¿Y vos te ibas a conectar de ahí (sobre la Avenida San Martín) o de acá (sobre la calle Elsa)?

E: Me corresponde de acá (calle Elsa). Ahí tengo la instalación realizada (señala un punto sobre la calle Elsa). Ese caño amarillo es para la conexión del gas.

Y luego sucedió hace aproximadamente un año de que definitivamente aclararon no se instala mas gas en Mar del Plata.

G: ¿Y en aquel momento vos habías juntado firmas con los vecinos de esta cuadra (calle Elsa)?

E: En realidad ellos me explicaron la situación y junto a otros firme solicitando que se instalara el gas también en nuestro lugar, en nuestras manzanas.

G: ¿Y esa obra es la que te dijeron que salía como \$12000?

E: En principio públicamente se dijo que salía algo de \$2300. Lo dijo el gobernador y el intendente. Después mis vecinos dijeron que se había ampliado el gasto a \$6000 y posteriormente a \$12000. En un término inferior a 2 años, una cosa verdaderamente... fea, ¿no?

G: ¿Te parecía alto el costo?

E: Altísimo. No obstante se nos indicó la imposibilidad de realizarla.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a firmar esa lista para pedir el gas para esta cuadra?

E: La explicación de mis vecinos de que si pedíamos unos cuantos se nos iba a realizar la obra pública, abonándola por supuesto, que era el deseo nuestro.

G: ¿Te llegaste a reunir con los demás?

E: No, fueron charlas individuales. Nunca existía ninguna reunión grupal.

G: ¿Nunca llegaron a estar todos reunidos y charlar el tema?.

E: No, al menos que yo estuviera presente, no.

G: ¿Se llego a charlar el tema de firmar un contrato con una constructora para hacer la obra?

E: Conmigo no.

G: ¿Por qué te parece que no se pudo hacer la obra acá en esta calle (Elsa)? ¿Cuál fue el motivo principal?

E: La decisión de no realizarla, porque la tengo en el terreno de al lado. Continuar hasta el mío era sencillamente seguir con el mismo zanjeo que estaban realizando.

G: ¿Y en esta cuadra (Elsa)?

E: No podría contestarte precisamente en esta cuadra, porque no sé lo que hay debajo de la tierra. Pero si lo que yo vi cuando estaban excavando es que en el terreno lindero (sobre San Martín) que tiene la misma piedra que el mío la excavación se realizó sin ningún tipo de problema. No solo en el terreno lindero al mío, sino 100 metros de excavación realizaron sin ninguna clase de dificultad. Tienen los elementos necesarios como para realizar el trabajo.

G: ¿Tu intención era conectarte a la red desde San Martín?

E: Claro, claro.

G: ¿No sobre Elsa?

E: No se si doblaban por Elsa o por otra calle. Presumo que tendría que ser por Elsa pero no soy técnico.

G: Yendo a los vecinos de acá, ¿te parece que estaban todos informados como iba a ser la obra?

E: Informados y decididos a realizarlo.

G: ¿Y te parece que no se concreto por qué?

E: Una decisión Municipal o Provincial.

G: ¿La obra de esta calle era algo así de \$12000 por frentista?

E: No se si era de esta calle o de cualquier calle.

G: Creo que era la de esta calle, era lo que les habían pasado.

E: Igual la decisión que realizaron fue no hacerlo. Nunca dijeron abonen que lo hacemos, jamás.

G: ¿No?

E: No, nunca. De mi conocimiento nunca.

G: Que te parece esto de que... viste que la obra se puede hacer pagando \$12000 por frentista. Pero si hay alguno que no paga lo tiene que absorber el resto de los vecinos, y después cuando se hace la obra el vecino que no pago igual se puede conectar a la obra. ¿Eso cómo lo ves? ¿Cómo te afecta o cómo te afectaría a la decisión de pagar?

E: Indudablemente yo pagaría igual. Pienso que sería una mala actitud del vecino que no quiere pagar y se beneficia igualmente. Eso queda en la moral de cada uno.

G: ¿Pensas que eso le puede jugar en contra al resto de los vecinos?

E: No creo, no. Es gente inteligente, no.

G: Ponele que el vecino que tiene un terreno acá, le dicen que la obra sale \$12000 pero el dice bueno yo no vivo acá, entonces por qué voy a pagar lo mismo que pagan los demás, yo tendría que pagar un poco menos.

E: Queda en cada uno. Él sabe que su terreno va a valer más. Él sabe, cualquiera sabe eso .

G: ¿Se te ocurre alguna forma en que se puede solucionar esto de que tengan gas?

E: Que el estado cumpla con el compromiso que publicitó, de que lo iba a hacer.

G: ¿Que lo iba a hacer para todos?

E: Que lo iba a hacer para todos, abonando, estábamos todos muy felices de que se realizara.

G: ¿Y en principio te habían dicho que eran \$2300?

E: \$2300 públicamente por radio, por televisión, por el diario local.

G: ¿Pero eso era para todos?

E: Para todos.

G: ¿O sólo para los que estaban sobre la red troncal digamos?

E: No, para todos. Ahí no dijeron para los que están en la red troncal y para el resto no. Dijeron que llegaba el gas a la Sierra, pusieron un enorme cartel en el ingreso cerca del arco, haciendo la publicidad de la obra y verdaderamente fue una obra... fue una realización parcial mínima.

G: Si. ¿El resto se tenían que poner de acuerdo y pagarlo entre ustedes?

E: No lo veo de ese modo. Creo que el resto era continuar la obra y obviamente que el vecino abonara, y el vecino estaba dispuesto a abonar. El que no cumplió fue el Estado.

G: ¿Ves que el problema viene de ahí?

E: Obvio, si, si. Absolutamente del Estado.

G: ¿Te habías puesto a calcular cuánto te llevaba recuperar la plata que te salía la obra?

E: No, no.

Entrevista 7: Vecino del caso exitoso

G: ¿Vivís acá todo el año?

E: Si

G: ¿Sos propietaria?

E: Si, soy propietaria, hace más de 20 años que vivimos con el gas a granel de YPF, es un gas relativamente costoso, bastante, 5 veces más una cosa así y desde el año 2014, estamos en el 2016....En realidad se viene hablando desde antes, yo te diría desde el 2013, se venía hablando hasta que una vecina decidió tomar la posta de organizar al resto y encontró eco en la mayoría de la gente de la calle mía, que es unaa lo largo de 600-700 metros no sé hasta dónde abarca la gente que se sumó, pero es mucha. Tanto como que le sirvió a..... Digamos lo que se hizo es, esta persona que tomó la posta, se tomó el trabajo de pasar casa por casa

preguntando vecino por vecino, encontrando a todos, armando un grupo. Terminó armando un listado, primero junto firmas si querían o no querían, ella tenía como una especie de hojita con los nombres de la calle, un planito del barrio e iba pidiendo que cada uno que quería firme y diga que si que quería, como una especie de relevamiento. Con ese relevamiento me parece que ella empezó a buscar empresas, porque es una persona que se movió muchísimo, no sé si busco un par de empresas porque hasta donde yo sé, como no uso WhatsApp, no me entero de todas las cosas y se armaron unas reuniones previas creo que alguna en la delegación municipal y yo al menos fui a una en la escuela primaria del barrio. En esa escuela había un montón de vecinos no solamente los de mi cuadra y se entrevistaba a uno de los empresarios que ofrecían un presupuesto posible, había un presupuesto más alto y uno más bajo, el presupuesto más bajo coincidía con que era una empresa que un año atrás ya había hecho un tendido de gas, de gente que ya tenía gas en el barrio más cercano al acceso, estar cerca del acceso significa que el caño más grande pasa por ahí.

G: ¿Qué es el acceso?

E: El acceso Padre Varetto, que va desde la ruta 226 y el arco del barrio residencial de la sierra, esa es la gente que primero tuvo gas porque por ahí pasaba el caño más importante. Ahora lo que más tardo es que la gente de las calles de los costados del acceso empiecen a tener (gas). Una de las primeras calles había sido esta de acá cerca y esta misma empresa que todos los vecinos terminaron eligiendo porque tenía un buen presupuesto y un buen antecedente porque ya había hecho una obra y ya estaba todo en marcha, se le dijo a esa empresa que sí. Pero esa parte de organizar, de hacer la encuesta, creo que hubo... La persona que tiene que contar eso es la que hizo eso, es una persona del barrio que se llama Karina, que se dedicó meses a ir puerta por puerta y es la que sabe por cuantas vueltas se llegó. Se llegó a mandar una lista por ejemplo. Porque no hizo un solo relevamiento fue uno caminando, preguntando, después otro en lugar de hacerlo ella, se hizo una planilla más formal que no se si ya tenía el pedido de dato de catastro. Eso lo pedía la empresa y se hizo en el almacén del barrio, que se llama el Ángel. Hubo dos almacenes donde paso algo, en uno nos fuimos a anotarnos y se hizo una planilla con los datos, un relevamiento además del que había hecho la señora. Y después otro de los almacenes del barrio es el que devolvió la plata que sobró, porque el que había pagado todo el día, le sobro 80 pesos y los íbamos a buscar al almacén. Avisaron que los fueran a buscar después de la obra terminada, porque no se había exactamente el presupuesto total porque no se sabía si se iban a bajar vecinos, si todos iban a pagar, si todos iban a cumplir. Entonces, el presupuesto había sido primero medio tentativo, pero finalmente sobraron, luego de un año y pico que pagamos. Creo que se nos dieron 6 cuotas para pagar.

G: ¿Y cuanto era el monto de la obra?

E: Me parece que la obra costo 6 mil y pico de pesos, entre \$6.000 y \$7.000, no me acuerdo. Es relativamente económico, porque es un barrio en el que no hay veredas, no hay asfalto, no hay hormigón es todo un zanjeo por tierra. Y a mí me parece que la diferencia con otras obras es esa, porque realmente tenían solamente una maquinita que iba escavando, lo hacia la máquina que en un día hacían un montón de metros, porque iba pasando y sin ninguna tipo de rotura de nada, porque no hay ninguna zona que tenga... Por ahí algún vecino que le sacaron el "cosito" de la trotadora del auto, un cachito, pero no era una obra difícil.

G: Para pasar en limpio. ¿Vino la señora y les pregunto si se querían conectar al gas, se anotaron en una planilla, la firmaron, después se reunieron con la gente de la empresa?

E: Pasaron meses, te digo. Lo que yo te digo entre que ella paso y yo fui al almacén y volví a firmar, después fui a la reunión. Yo te estoy contando 3 cosas pero estoy segura que pasaron muchas más, porque yo no me enteraba ya. Sé que hubo reuniones en la delegación que nunca me enteré. Después me decían “¿ay, fuiste? no, no fui”, en la escuela había habido otra, no fue tan fácil como yo te lo cuento.

G: ¿Cómo te enterabas, cuando no habías ido?

E: Y, por ahí alguno pasaba, igual total yo ya había dicho que quería. Lo más importante era que quería, ya había confirmado que quería, porque en realidad lo más importante era saber con cuánta gente se contaba, con el compromiso de la gente. Yo ya había dado mi compromiso.

G: ¿Vos querías pero todavía no sabías cuanto salía?

E: Y...es verdad cuando dijimos que queríamos no sabíamos cuánto salía.

G: ¿Cuándo se enteraron de cuánto salía?

E: En el presupuesto de la escuela, que fue bastante después, fue como un año después de la primera vez que pasaron caminando.

G: ¿Tenés idea si, entre los que habían dicho que querían, y después de saber el presupuesto, se bajaron?

E: ¿Si hubo gente que se bajó? Fue mucha gente a escuchar el presupuesto, yo creo que no es que se bajaron, habría que preguntar. Mi vecina por ejemplo nunca tuvo plata, yo no sé si ella alguna vez fue y dijo que sí. Ella podría ser el caso de alguien que se bajó. Y después los que nunca quisieron, que se de los vecinos que nunca quisieron (Señala a vivienda que esta enfrente de su casa), nunca firmaron. O sea no les influyó saber el precio, porque nunca quisieron gas, que son los menos yo creo. Son datos que te los va a dar mejor la mujer, que es la que hizo el casa por casa.

G: ¿Cómo fue que se reunieron, ya les dieron el presupuesto y después cuándo se delineó la lista definitiva de los vecinos que iban a pagar?.

E: Yo de eso no me enteré. Ah no, si me entere porque en realidad ahí hubo otra instancia, después de la reunión de la escuela se puso un plazo. Una vez que se decide decirle que si a esa empresa, esa empresa dijo este es el presupuesto, ponele eso hubiera sido en mayo, para junio o para julio tiene que estar el contrato hecho, fuimos y firmamos el contrato en la empresa de la calle Moreno. Cada uno por su cuenta, ahí ya ni siquiera la vecina sabía quién iba y quien no iba, ya era una cuestión de la empresa, quienes son los que fuimos a decir en un contrato que sí, que nos comprometíamos a pagar las 6 cuotas o no sé cuántas eran. La empresa es la que después ya llevo todo y lo manejó persona por persona, vecino por vecino. Yo no sé si hay alguien que después sepa o si a ella la habrán llamado....mira de la lista que me pasaste hay tales y cuáles que no vinieron, no sé cómo sería. Sé que esa empresa porque ellos cuando te ibas a pagar decían decían...ah sos del grupo de Karina. El grupo de Karina era la vecina. Me parece que tenían mucha relación con ella, que por ahí ella te va a decir que “sí, me avisaron que tales personas que se habían anotado no fueron o que se quisieron agregar más”. Porque a mí me parece que acá lo que más pasó es que fue más la gente que se agregó...Igual una vez que se cerraba, se cerraba. Porque después había toda una cosa de tramites burocráticos que la empresa hacia con Camuzzi, que eso es lo que más tardó. Capaz que yo te estoy

hablando de esto que paso en 2013 y un año fue que Camuzzi termine de aprobar todo el plan de esta empresa, eso fue larguísimo.

G: Entonces para. ¿Vos cómo te enteraste que tenías que ir a la empresa a firmar el contrato?

E: Y yo creo que volvió a pasar la vecina caminando. A mi ella, como yo no tenía Whatsapp, ella dos por tres... acá vino más de una vez, no solo cuando firmé. Ella pasaba acá, golpeaba en la tranquera. Esa mujer se caminaba todo, se iba casa por casa. No sé si venia acá porque yo no tenía Whatsapp especialmente o iba a todas. Miren que “tatata tatata”, o sea hizo un trabajo de militancia por el gas muy muy my firme. Porque... capaz yo me lo hubiera perdido a lo mejor, porque ella era la de “no, no firmaste el contrato. No te entraste, no fuiste”, ella se molestó en ir caminando casa por casa. Depende mucho de una persona.

G: O sea que es la gran responsable, la que los organizó a todos.

E: Si. La gente, la mayoría fue clara, los que no querían “nananana” y los que quisieron, yo creo que no hubo mucha gente que se bajo ni nadie la complicó, o sea. Y ella iba como juntando... Después subió un poco. Acá ponele llegas hasta ahí (señala la esquina), porque cuando tenés un terreno en la esquina te llega y lo tengo conectado en la otra calle. Pero ahí se cortó, es el último lugar. Y después subió porque tengo otros vecinos en esta calle que tienen también. Subió por esta calle y después siguió... que vi que llegó hasta el camping, que no sé si es del mismo grupo o se armó después. El camping Brisas esta acá, seguís derecho. O sea, fue mucho la persona que movió todo, eso fue. Sino acá no habría gas, es concreto. Y la gente que respondió digamos con la misma coherencia, que no se la complicaron porque ella iba llegando y casi que la aplaudían.

G: O sea, más que ponerse de acuerdo entre los vecinos fue una vecina que tomó la iniciativa y los organizó a todos digamos.

E: Si, si, si, una vecina fue diciendo “ahora viene esto, ahora viene esto, ahora hay que firmar, ahora van a pasar por el Ángel (el Ángel es la almacén), ahora tenés que ir a firmar, ahora no se cuanto” Si, era esta vecina de boca en boca.

G: ¿Y siempre te llegaba la información de que tenías que hacer tal cosa, de que tenías que reunirte?

E: Alguna vez me ha llamado por teléfono, también me ha llamado por teléfono.

G: ¿Pero siempre te llegaba la información de lo que tenías que hacer?

E: No de todo, porque como no tenía Whatsapp, muchas cosas eran por Whatsapp. Entonces me enteraba por ahí de casualidad. Pero yo ya sabía que como ya estaba andando la cosa, lo más importante era firmar. O sea ya había firmado. Los dos relevamientos que se hicieron los firmé, uno era el planito con los lotes y el otro era más informal, una listita así nombre y documento. Y todo fue impulsado por esta mujer. Yo creo que si ella no lo hubiera hecho no habría gas. Era como todo el mundo esperando que lo haga el intendente “Pulti va a subvencionar la obra, no sé cuanto”, o sea si no hubiera sido por ella... no se cuanta gente tiene esa misma polenta de decir me encargo de esto y nada y lo hago. Pensa que acá no hay sociedad de vecinos, porque la sociedad de vecinos esta en el barrio residencial de la sierra, ellos si tiene una sociedad de vecinos, acá no hay. Esta la delegación municipal y esta la escuela, que de hecho la reunión fue en la escuela, pero no hay ningún lugar donde la gente se junte.

G: ¿Y de la delegación municipal alguna vez les dijeron algo sobre el gas?

E: Y... yo creo que no, que ni sabían lo que estaba pasando los de la delegación. Creo que una vez la reunión fue ahí pero no sé porque. Pero no, no. Fue todo auto gestionado en realidad. Y la empresa esa, como tampoco dependía ni de la municipalidad... O sea el criterio para la empresa era que... Creo que hay una lista de empresas habilitadas por Camuzzi, una cosa así era. Que lo que esa mujer, yo no sé si pidió a esa y a una o dos más, no me acuerdo. Me acuerdo de otro presupuesto que era más caro.

G: ¿Y les dieron 6 cuotas, te acordas, o cuántas?

E: Yo creo que eran 6 sí, y cada vez más me sale que salió \$6000 o por ahí. Lo habremos pagado durante 2014 habremos pagado eso... sí, yo creo que para 2015 ya estaba todo pagado, porque la conexión... en Junio finalmente tuvimos Gas pero yo creo que en todo lo que fue 2015 me parece que ya no fui a pagar, pague durante el 2014. Y que esta mujer, no sé, me parece que la primera vez que pasó por la tranquera tiene que haber sido en 2013. O sea tardó, tardó, pero lo que más recuerdo desde que hicimos todo... el tiempo más extenso, el que no se podía creer, fue el que tardó Camuzzi en aprobar la obra, o sea ya estaba todo y la parte burocrática de Camuzzi tardó mucho.

G: ¿Y aparte del costo de la obra, tuviste que hacer alguna otra modificación acá en la casa?

E: Y tuve que gastar \$8000 de gasista entre el plano, los materiales y la mano de obra. Fácil mi obra porque tengo en un solo lugar cocina, termotanque y caldera. Era una obra sencilla y no recuerdo si \$8000 u \$8500 me salió eso. Con planos y con todo eso y la obra la debo haber hecho en el 2014, porque como estaba por pasar y por pasar me había apurado. La hice en Mayo del 2014.

G: ¿Te enteraste de vecinos que no quisieron la obra, que no quisieron pagar?

E: No. Mi vecina, que ella porque no tiene plata, pero no sé como lo manejó, no sé si se habrá anotado, no sé como habrá sido lo de ella. Y los de acá (señala casa de enfrente), que no querían pero no porque no tengan plata, entonces...

G: ¿Y eso, tenés idea si afecto en algo al grupo a las decisiones de los demás?

E: No, pero si lo que trasciende es, así como "Esos pelotudos, esos que no quisieron" o sea quedó marcado ahí, pero... Yo la verdad los respeto, si no quieren ya está, está bien.

G: Ninguno se echó para atrás a pagar porque otro no quería digamos.

E: Claro porque dicen "Ahora vienen los vivos, los vivos se van a poner después y no pagaron". Y eso en la reunión alguna cosa así por lo bajo se dijo, la gente dice un poquito esas cosas, pero no fue lo más importante. O sea ganó otra cosa. Supongo porque el presupuesto era bueno, era mucho más barato que el otro presupuesto que había. Yo no me acuerdo el otro, te lo va a decir esta mujer, para mi tenés que hablar con ella. Porque ella todo esto que yo te digo te va a decir mejor las fechas, que yo no me las acuerdo bien, y te va a decir bien los números y los pormenores.

G: ¿Qué ventajas representaba para vos el gas natural?

E: En realidad ya estábamos bastante acostumbrados. Económica principalmente y de comodidad. Económica porque el gas es como un alquiler acá, era como un alquiler. En pleno

invierno... ahora que tenemos caldera. En el mes que tuvimos caldera que la probamos con el garrafón, no era solo que te lo gastabas y que es una fortuna, que hubiera sido hace dos inviernos \$1500 en un mes. No es solo la fortuna, que ponele que digas quemo la plata, la uso, sino que al camión de YPF no llegabas a llamarlo. O sea nos llegamos a poner en cero porque no podíamos creer que se había “tragado” el garrafón, llegó a cero, casi nos quedamos sin gas para cocinar, porque se la “tragó”. Un mes que dijimos bueno ya está gastemos ya está, y nada fue como...

G: ¿YPF lo llamas y venía enseguida?

E: Y ellos te decían que vos tenías que avisar cuando el garrafón estaba en el 30%, pero si te dormías y de golpe se bajó y te diste cuenta cuando estaba en cinco y llamas... más o menos tardaban 2,3,4, hasta 5 días, como máximo una semana podían tardar en venir.

G: ¿Tardaban en venir?

E: Sí, desde que vos pedías. Por eso había que acordarse de pedir en el 30%. Tenés que ir a mirarlo, pero en pleno invierno ir, levantar la tapa, mirar el relojito, no lo quieres hacer a cada rato. Y cuando estas acostumbrado que bueno más o menos tira. Pero esa vez que prendimos la caldera nos quedamos en cero. Así fue, o sea se lo “tragó” tan asombroso lo que se “traga” el...

G: ¿Y con YPF vos los llamabas y te decían bueno vamos a pasar tal día, y vos tenías que estar esperándolos?

E: No, no tenías que estar. Hubo una época que le pagábamos al camión, lo que pasa que hace como veinte años que tenemos. El camión en un momento cobraba, te daba la boleta y le pagabas al mismo camionero, después eso se dejó. Entonces ahí tenías que estar porque a ellos les venía bien que les pagaras. Pero en realidad el sistema estaba hecho para que... el camión venía, habría la tranquera el tipo y pasaba la manguera por el cerco y cargaba y se iba, y te llegaba una boleta. No era necesario estar.

G: ¿Y después lo pagabas cómo?

E: Al principio lo más práctico era pagarle al camión y no tenías que hacer nada. Y sino nos mandaban una boleta que había que ir a pagarla al banco, en un momento era el banco, después empezaron a ser todos los sistemas de pago. Y después a lo último era que llegaba directamente por Banelco, en pago mis cuentas, ahí en los gastos ya tenía por haberlo pagado ya por internet. Que eso empezó a pasar en los últimos 4 o 5 años. Pero antes era la boleta y tenías que ir al banco con la boleta.

G: ¿Y aparte de la calefacción a gas, tenías leña también?

E: Sí, y eléctricos también.

G: ¿Y la leña también es muy incómodo?

E: La leña... la leña es tan cara a veces. La incomodidad según como se lo vea. Porque la leñera está en la esquina, y yo pedía y me traían una camioneta y la bajaban ahí. O sea la incomodidad de ir cada mañana o guardarte a la noche para el otro día. O sea es un sistema precario pero lindo al mismo tiempo, que se yo. Es lindo pero no es barato. El gas (natural) realmente es sumamente barato, no se puede creer ahora lo que es. Me llega una boleta de \$30 y yo todavía creo que deben estar equivocados, no sé.

G: No me quedo claro cómo fue que te terminaste de comprometer a pagar con la empresa. ¿Fuiste a la empresa a firmar un contrato con ellos?

E: Si, y vas con esa primer seña.

G: ¿Te mostraron antes como iba a ser el contrato?

E: Y todas esas cosas se hablaron. Yo ahí, o sea podía preguntar todo lo que yo quisiera, pero yo la verdad que fui muy expeditiva.

G: ¿Karina te había mostrado el contrato?

E: Y en las reuniones se había hablado de eso. Pero yo nunca fui muy de detalles. Es más, yo una vez que eso ya marchaba y yo ya había dicho que si... no iba a ir a ver "bájenme un poquito, explíquenme", no fui a pedir detalles. Fui a pagar la entrada, hacías esa firma de contrato, ese compromiso... la verdad que ni lo leí. Nunca estuve pensando que se haga lo que a mí me parece, a ver si lo están haciendo bien, yo tengo una idea mejor. Nunca, listo ya está.

G: ¿De ir a firmar a la empresa, cómo te enteraste?

E: Y yo creo que paso por la tranquera esta mujer. En momentos claves, más de una vez pasó.

G: ¿Vos fuiste alguna vez a la casa?

E: Nunca, jamás, jamás. Y el teléfono lo veo acá (guía de teléfono). Pero más de una vez que ella me haya llamado y haya pasado... o sea me debe haber avisado más de una cosa, porque la tengo presente ahí (señala tranquera de su casa). Me habrá avisado "anda al Ángel, anda a buscar la plata que sobro", que eso fue hace relativamente poco. Según todos los que habían pagado... si se bajaban seguramente aumentaba...

G: ¿Antes de eso, nunca había surgido una... algo entre los vecinos para tener gas, antes de esta mujer?

E: No, pero ni para tener ninguna otra cosa. O sea el desencadenante de eso fue que se hizo una obra grande y que el gas pasó por el acceso. Ese fue el desencadenante, yo no me acuerdo en que año pasó por el acceso. Capaz que fue pasando 2011 habrá sido, 2012, no me acuerdo.

G: ¿Está bien, pero más allá de ella, no surgió de otro vecino de por acá. A vos tampoco se te había cruzado?

E: No, no, nunca, nunca. El desencadenante fue que el gas andaba por ahí, que andaba cerca. Yo ni nada... no, no, no realmente no.

G: Sí, estaba cerca de todos los vecinos de acá digamos, no solo de ella.

E: Si, si. Preguntale a ella porque se le ocurrió. Porque a lo mejor es del impulso... que se yo, capaz que... no se que fue. Pero la verdad que encontró eco en el barrio, pero nadie tuvo la iniciativa que tuvo ella. Y vos hablas con cualquiera y es Santa Karina eh. Ella quedó, paso a una elevación espiritual (risas), le van a hacer una estampita.

G: Es la gran responsable digamos.

E: Si, si. Los vecinos están muy agradecidos con ella. Que también podría haber sido “a ver en que enrosque esta”, no pasó eso que yo sepa, “a ver no, esta con la empresa, va a ganar...”, creo que no, no haya habido alguien tan tarado... no escuche nada. O sea todo el mundo “bueno que haceos, vamos, empecemos, vamos”. Ella se mostró confiable.

Entrevista 8: Vecino (líder) del caso exitoso.

E: Bueno, empecé a hablar con las empresas contratistas. Las empresas contratistas me asesoraban y me decían “mira Karina lo mejor que hay acá es que sean muchos vecinos, mas vecinos son, mas barato les sale”. Bueno así fue que hablé con los vecinos de enfrente de mi casa, firmaron las planillas pero como...como que firmaron nada mas, viste. “Si yo quiero tener el gas” decían, “si yo también” le digo. Yo estaba cansada de que mis hijos se me enfermaran, porque imagínate en estos lugares la temperatura es mucho más baja que en otros lados.

G: ¿Para esto el gas estaba a dos cuadras de tu casa?

E: Estaba a dos cuadras de mi casa.

G: ¿Y en el medio había todos terrenos baldíos?

E: De mi vereda es todo baldío y de la vereda de enfrente hay 3 vecinos de los cuales una de ellas tiene una parcela de 120 metros. Cuando le decía de firmar ella me decía “no, pero yo no voy a pagar. Imagínate que el mío son seis lotes, no”, me dice que no. Bueno, juntamos firmas con los vecinos de la cuadra que le sigue que eran siete vecinos más. Decíamos “bueno absorbemos lo de esta mujer”. Cuando nos pasan los presupuestos, hace cuatro años atrás, nos salía \$7000 cada uno y previo que sabían que esta señora no los quería pagar. “No, que yo no le voy a pagar a esta señora, que esto, que lo otro...”, bueno listo, quedó en la nada.

Pasaron 6 meses y dije “no, yo quiero tener el gas en mi casa”. Empecé a hablar con los vecinos de esa cuadra, de la manzana que le sigue, de la otra manzana y así... éramos 7 manzanas.

G: Sumaste mas vecinos digamos.

E: Sume mas vecinos, incluso vecinos que estaban en la misma cuadra que ya tenían gas.

G: ¿Qué ya tenían gas?

E: Si, por ejemplo, el gas subía por Nuestra Señora de la Concepción. Los vecinos que están en la primer cuadra del acceso para este lado, que es Los Avellanos no tenían gas, la cuadra que le sigue es Desamparados tampoco tenía gas. La única que tenía era Concepción, esos 200 metros nada más. Bueno, a partir de ahí le hice firmar a todos los vecinos de Desamparados, de las calles que cortaban, después de Los Almendros, de Las Azaleas que es la otra calle que le sigue más para arriba... venía Desamparados, Concepción, Furlon, Ayesa, Querini y ahí quedó. Entonces para todo esto los vecinos de este sector (ceranos a la calle Padre Nusdorffer), ellos habían juntado firmas por su lado. ¿Todo esto, viste los dos “triangulitos”? Bueno y ellos venían desde el acceso todo hasta acá, pero les habían pasado una fortuna. Una de las empresas contratistas los pone al tanto de que estaba juntando firmas, y yo hasta ese momento ya tenía 88 vecinos que me habían firmado las planillas.

G: ¿Al principio cuántos habían sido, cuando no se pusieron de acuerdo?

E: Éramos 5, después éramos 14 y ahí quedo en la nada. Después de ahí se fue sumando, se fue sumando, muchos vecinos que también por su lado querían hacerlo pero no encontraban con quien acoplarse para poder hacerlo todos juntos.

Empezamos a correr la bola de que estábamos juntando firmas, íbamos 50, íbamos 70 hasta llegar a 88. Ya habíamos presentado todos los papeles en Camuzzi y vienen tres chicas de esta manzana y me preguntan si se pueden acoplar con nosotros. Yo lo digo que no tengo ningún problema, vengan y nos agrupamos. Y así fue que faltaba Claudia y la señora de acá al lado, no Claudia ya había firmado, faltaba solo la señora de acá al lado.

G: ¿Ya estaban los vecinos de la manzana de ahí (Padre Nudorffer y Los Almendros)? ¿Hasta dónde habías juntado firmas?

E: Yo junté hasta esa esquina y vecinos de Querini de la mano de enfrente, de esta mano ninguno sabía todavía. Bueno empieza a correrse la bola viste, el boca a boca. Bueno se enteran todos los vecinos, algunos me llaman y me dicen “no, yo quiero”, mira le digo ya está cerrado. Éramos en ese momento 117 vecinos, junto con estas dos manzanas que se juntaron a los nuestro. Ellos re contentos porque en vez de tener todo este tramo (por Nudorffer hasta desde el acceso hasta los Almendros) y absorber todos lotes baldíos venían todo por este sector (Los Almedros) con vecinos que iban a pagar. Bueno nos acoplamos todo bárbaro. Entre medio de todo eso estaba la desconfianza de que no se iba a hacer, de que los iban a estafar, bueno un montón de cosas. Imagínate que tenías los pro y los contra.

G: ¿Por qué pensaban que los iban a estafar?

E: Porque la mayoría siempre le buscaba la quinta pata al gato se puede decir.

Llegó el momento, éramos los 117 vecinos, se pidió presupuesto. Porque una vez que vos tenés todas las firmas, que se firma en las planillas que te da Camuzzi. Las presentas en Camuzzi y Camuzzi te hace un anteproyecto, o sea te hace un plano con todas las manzanas de los barrios, las calles por donde van las cañerías el diámetro de cañería que corresponde a cada uno y todo eso. Con ese anteproyecto se pedía presupuesto a distintas empresas. Pedimos primeramente presupuesto a una de las empresas que era la que nos asesoraba, que era la que había hecho la obra en la primera manzana y en muchos lugares de acá del barrio. Me pasan presupuesto y era algo de un millón y pico. Mirando los presupuestos... para ese momento tenía dos presupuestos, y tenía una diferencia de \$10.000 entre esa empresa y la otra.

G: ¿Y para cada vecino cuánto era?

E: Era alrededor de \$13000 cada uno. Le digo “no, esto no lo podemos pagar ni soñando”. Imagínate hace dos años y medio atrás.

G: ¿Y en cuántas cuotas se los daba, o no se los financiaba?

E: Nos financiaban entre 3 y 6 cuotas. Empezamos a sacar la cuenta, con mi marido hablamos y le digo “esto es una locura”, era mucho. Yo ya sabía que muchos vecinos no iban poder porque hay muchos que te decían “Yo hasta acá puedo pagar, mas no”. Era ese presupuesto primeramente dividido 88, viste que yo te había dicho que al principio éramos 88. Si dividíamos por 88 nos daba un montón de plata. Se suma esta cuadra, se pide un nuevo presupuesto... ya ahí era un poquito más razonable, ya nos daba alrededor de \$10000 cada uno, había bajado como \$3000. Pero era mucho igual. Acá directamente le digo a la chica de la empresa, yo ya te digo que no, con este presupuesto no, porque nadie va a quererlo, nadie lo va a tomar. Pido

presupuesto en otras dos empresas, todo por teléfono. En una le mando por mail el anteproyecto y me dice “mire señora, así por lo que estoy viendo el presupuesto de esta obra es de un millón y medio de pesos”. ¿Cuánto digo yo? Un millón y medio, el otro no llegaba a un millón, un millón cien. A la semana me llama y me dice “mire hemos sacado cuentas y se lo redondeamos en un millón”. Me bajo \$500.000 en una semana.

G: ¿Estabas igual que el otro presupuesto ahí?

E: Ahí ya estaba igual que el otro presupuesto. Pido presupuesto a otra empresa, que es Gamar, que es la que hizo la obra. Nos pasa por los 88 primeramente, sin que se agregara esta manzana. Nos pasa \$490.000, contra \$1.000.000 de las otras dos empresas. Se suman estas dos manzanas, se tiene que actualizar el anteproyecto y los presupuestos. Para esto pasan dos meses. Presento los anteproyectos nuevos, actualizados y nos vuelven a pasar los presupuestos. Con más metros, más vecinos, más cañerías, llamale todo lo que quieras pero siempre de más. La que era de \$1.100.000, nos pasó \$938.000, Gamar nos pasó \$790.000, la empresa con la que yo estuve hablando, que me estuvo asesorando y demás, le digo mira hay una diferencia impresionante de precios, son casi \$200.000 de diferencia. “Bueno mira”, dice, “te lo bajamos a \$890.000”.

G: Seguía siendo más caro

E: Seguía siendo más caro igual. Mira le digo “la otra empresa nos paso tanto”. Bueno me dicen, “te pasamos \$839.000”. Igual seguía siendo más caro. Para esto igual hablábamos con la empresa con la que teníamos el presupuesto más barato, a ver qué comodidades, que facilidades... La que nos había pasado más de \$800.000 me dice “mira te doy el anticipo y en vez de 5 cuotas te doy 6”. A los vecinos, a muchos vecinos no les importaba si eran 24 cuotas de \$200 y saber que estaban pagando \$5000 de más no les importaba, ellos querían pagar muchas cuotas y poco monto. Yo decía “pero estas pagando casi el doble, que cuenta estas sacando”. Bueno con muchos vecinos tenía esos encontronazos de tratar de hacerlos razonar que por mas que paguen menos cuota estas pagando más. Hablo con la empresa que nos paso los \$790000 y le digo “mira no existe la posibilidad de que en vez de darnos el anticipo y 5 cuotas nos des el anticipo y 6?”, “si no hay problema”, bueno listo. Junto a todos los vecinos, porque previo a esto ya había tenido un montón de reuniones con los vecinos, porque nos juntábamos en la escuela y discutíamos de un presupuesto, de una cosa, de la otra, todos los “peros” habidos y por haber y dudas que tenían los vecinos. Hacemos la última reunión y les presento los presupuestos a todos los vecinos, les digo “estas son las formas de pago, estos son los presupuestos. ¿Qué deciden?”. Bueno por amplia mayoría obvio que gana la empresa que era más barato, eran \$30.000 menos. Aceptamos ese presupuesto, eso fue en Junio del 2013, no 2014 me parece, no me acuerdo bien. Bueno en Agosto nos dicen que tenemos que empezar a pagar, se pagaban \$2.100 y cuotas de \$800.

G: ¿\$2100 de una?

E: \$2100 era el anticipo. Una vez que nosotros concurrimos, todos los vecinos a pagar... La empresa dio dos meses para que fuéramos los 117 vecinos, después éramos 115, que fuéramos a pagar. En conclusión habíamos quedado... Me dicen “Karina vinieron 70, Karina vinieron 72”. Era continuamente localizar a los vecinos que faltaban, “por favor vayan”.

G: ¿Vos los buscabas?

E: Iba “toc, toc” (les golpeaba la puerta), los llamaba por teléfono. Por favor le decía anda y paga. O sino le decía al vecino, “por favor anda a avisarle a tu vecino que vaya y pague el

anticipo, sino puede pagar los \$2100 que vaya y pague aunque sea la mitad, pero que pague". Porque la empresa no tenía ningún problema en cobrarte de a poco, pero quería cobrar la empresa. Para a su vez que pasa, una vez que la empresa cobraba el 30% de la obra, ellos presentaban los papeles en Camuzzi y en la municipalidad porque tenían que tener la habilitación de la municipalidad también por el tema de zanjeo, para evitar que rompan algún otro tipo de cañería que ya haya en el tramo donde ellos tiene que zanjear.

Bueno llega Noviembre, quedamos que éramos 95 vecinos que habíamos pagado.

G: ¿Con los otros que paso?

E: Los otros muchos, algunos firmaron y se hacían los vivos porque decían "no lo pago, si total va a pasar el gas. No tengo plata". Realmente tenías el vecino que no podía, entonces nosotros ya sabíamos.

G: ¿"Total va a pasar" a que se refería?

E: Que el caño iba a pasar por la puerta. Porque los vecinos a cada lado de su lote habían pagado.

G: ¿Era cierto entonces lo que decían?

E: Exacto.

G: ¿Los demás vecinos se enteraban de eso?

E: Si, estaban todos al tanto. Porque qué pasa, yo agarraba... había tomado un vecino de referente de cada manzana o uno cada dos manzanas, entonces ese se encargaba de avisarle a uno o a otro o sino iba yo y le decía "mira por favor decile a fulanito que tiene que ir a cancelar la cuota". Es mas había vecinos que venían y hablaban conmigo y me decían "mira yo realmente te soy sincera no lo puedo pagar", los vecinos de esa manzana sabían la situación de esa persona entonces no tenían ningún problema. Pero si les daba bronca el vivo, porque de esos tenias un montón.

G: ¿Y cómo se daban cuenta cuál era el vivo y cuál no?

E: Porque ya los conocían, ya sabían que... Algunos decían, así desfachatadamente "yo no lo voy a pagar, si total va a pasar por mi casa".

G: ¿Y eso cómo afectaba a los demás? ¿Alguno se quería "bajar"?

E: No, no. Tenían mucha bronca, lo que pasa es que la mayoría iba a lo que era el beneficio de tener el gas, porque convengamos que la mayoría de los que estamos acá vivimos en Mar del Plata y conocimos lo que es la comodidad de tener el gas. Vos te mudas acá, está bien es bárbaro, es hermoso el lugar, el paisaje, la tranquilidad, la seguridad que tenés es otra cosa, nada que ver con lo que es Mar del Plata, pero en invierno te morís de frio. Tenés que cortar leña, se te termina la garrafa, son las ocho de la noche estas cocinando y te quedaste sin gas, tenés que ir y cambiar la garrafa o el garrafón, o te quedaste sin gas y tenés que llamar a la empresa para que vengan a cargarte la chancha, o está lloviendo y tenés que ir a buscar leña y tratar de conseguir leña seca para poner en la estufa. La gente que ya venía de hace mucho tiempo en el barrio ya estaba acostumbrada a estar así. Yo dentro de todo me había acostumbrado, pero la comodidad del gas es otra cosa.

G: ¿Esto de que había vecinos que no querían pagar, no hubo otros que se sumaran y dijeran “Yo no lo quiero pagar a este que después se va a conectar gratis”?

E: Es que tenias muchos vecinos. Entonces les digo “mira vos tenés que ver el beneficio que nosotros vamos a tener.” A mí también me da bronca, a mí también me cuesta ganar el “mango”. Porque hablábamos así. “A mí también me molesta pagarle al otro”. No me molesta tener que pagarle a la persona que necesita, porque es así no me molesta. Pero a la persona que se está haciendo el vivo y que está especulando con que el va a tener el gas gracias a que nosotros vamos a pagarlo, no.

Fue así que en el momento se pagó el 30%, estábamos pagando las cuotas, la empresa empezó a hacer el zanjeo. Nosotros empezamos a pagar en Agosto, en Noviembre la empresa presentó los papeles en la municipalidad y ante Camuzzi. En Enero ya tenían la habilitación de la municipalidad, pero no tenían la habilitación de Camuzzi. ¿Qué paso? En Camuzzi habían agarrado los papeles y los habían puesto en el estante (archivado) y habían quedado. Previo llamar un montón de veces y reclamar, los vecinos continuamente me llamaban y me preguntaban “qué pasa, la empresa nos cagó, que esto que lo otro, que no puede ser, que Camuzzi”. Les digo miren esto es así, hablé con la empresa, la empresa me dijo que los papeles están todos en Camuzzi, que llamemos nosotros y hagamos presión para que Camuzzi se “mueva”. Bueno llamaba a Camuzzi y me decían “no, no quedate tranquila que ya va a salir”. Empecé a mandar mails a todos los vecinos y les digo “miren esto es así, una cosa es que llame yo sola a Camuzzi a reclamar y otra es que llamemos los cien. Asique por favor les voy a pedir a cada uno de ustedes que llamen a Camuzzi y hagan el reclamo correspondiente y corroboren que todo lo que les estoy diciendo es verdad”. Porque estaban todas las dudas de que la empresa se había quedado con el dinero, que esto no se iba a hacer. Empiezan a llamar todos los vecinos a Camuzzi una y otra vez, una y otra vez, y les dicen exactamente lo que me decían a mí. Cuando a mi me decían tal cosa iba y les decía “a mi me dijeron esto, esto y esto”. Me dicen “yo llame y me dijeron exactamente lo mismo Karina”. Nos juntamos con Pablo que es el vecino que vive detrás de mi casa y hablamos con Sorrentino que es el representante de la empresa, el arquitecto. Nos reunimos, fuimos a Camuzzi y hablamos con los jefes de obra y le planteamos lo siguiente, “nosotros queremos que la obra se empiece porque la obra ya esta paga, nosotros queremos que ustedes le den el ok a la empresa sino esto va a salir en los medios y vamos a hacer un recurso de amparo para que nosotros podamos tener nuestro beneficio, nuestra obra y tener la red.” Nos dicen “quednese tranquilos”. Resulta que los papeles habían quedado en un estante y nadie los había tocado. En término de diez días salió todo, salió toda la habilitación, le dieron el Ok a la empresa. Esto fue en Mayo que fuimos con los vecinos, que fuimos con los “taponos de punta”. “No, quédense tranquilos chicos, no es necesario que lleguen a los medios” nos decían, el problema de ellos eran los medios. Eso fue en Mayo y los primeros días de Junio empezó la obra, empezó el zanjeo. Ahí ya te digo la cara de los vecinos, la felicidad que tenían todos, no lo podían creer.

¿Previo, viste que íbamos al tema de los vecinos que no querían pagar o no podían? El que no podía no había inconveniente, ningún problema. Pero ya había vecinos que ya se conocían que no querían y que estaban especulando. Había muchos de esos vecinos que justo estaban donde terminaba la obra, por ejemplo en las esquinas. Esos vecinos no habían pagado la obra porque especulaban que el gas les iba a llegar igual. Nos reunimos con la empresa y les digo “mira este no pagó, ¿el caño se puede cortar acá (antes de que llegue al lote del vecino)? Si me dijeron. Listo se cortó el caño, no se benefició con el servicio. Nosotros pagamos de mas la obra, pero a su vez no se benefició. También hubo vecinos que se enteraron a último momento, como por ejemplo los vecinos de acá, por Querini de esta vereda. Me vino a ver un vecino y me dice “yo quiero tener el gas”. Le digo mira “ya no se puede, yo no te puedo agregar porque ya

cerro el anteproyecto". Me dice "no, no, yo voy a ir a quien sea, voy a hablar con quien sea porque yo tengo que tener el gas". Le digo "Mira yo no te prometo nada, pero lo voy a hablar con la empresa". Pero presionándote de que sí o sí lo tenían que tener el gas, de por qué se tenían que quedar afuera. Había muchos vecinos de acá de los triangulitos, que los últimos cuatro se bajaron porque por problemas familiares o no sé que tuvieron, no podían absorber esos gastos.

G: ¿Cuatro lotes?

E: Sí, cuatro lotes. Esos cuatro lotes vinieron y avisaron: "Yo no lo voy a poder absorber asique cortame el gas, yo no lo quiero". Hablo con la empresa, con el arquitecto Sorrentino y le digo "mira se bajaron estos cuatro vecinos, existe la posibilidad que estos 80 metros de cañería que iban acá (4 lotes que no pueden pagar el servicio) pasen para esta manzana (vecino que había ido a reclamar)?". "Dejame hablar con Camuzzi" me dice. Lo habla con Camuzzi y sí, no hay ningún problema. Asique bueno a este señor que quería el gas a la semana lo llamo y le digo "mira tengo buenas noticias, te beneficiaste con el gas porque hay cuatro lotes que se bajaron asique esos cuatro los compensamos y te los pasamos a vos". No sabes, unos saltos así de alegría pegaba el hombre.

G: ¿Ese sí quería pagar?

E: Sí, sí. Todos en esta manzana, todos pagaron. Incluso hay un lote baldío que al hombre lo localizaron. Porque lo que le pedí a este chico, le digo "bueno entonces vos te vas a encargar de esta manzana, localízame los dueños de esos terrenos baldíos". Los llamó, fueron y pagaron a la empresa sin ningún problema.

G: ¡Mira qué bien!

E: La verdad que excelente. Mucha gente de Buenos Aires también... porque era el hecho de que muchos vecinos no sabían a quien pertenecía cada lote. Entonces algunos a veces tenían el cartelito de "se vende" y un teléfono. Entonces era... llamaba por teléfono y les decía que estaba con el tema del gas y si les interesaría y me decían que sí, me preguntaban a donde tenían que ir, les pasaba el número de cuenta en el cual tenían que depositar el dinero, hablaban con la empresa, por fax les pasaban el contrato, lo firmaban y depositaban todos los meses el dinero en la cuenta.

G: ¿En ningún momento estaba dando vueltas la idea de "esto lo tiene que hacer la municipalidad, esto lo tiene que pagar la municipalidad"?

E: Sí, siempre estuvo, desde el principio.

G: ¿Y cómo lo manejaron?

E: Estábamos creo que cerca de época de elecciones y muchos vecinos decían "vamos a hablar con algún político a ver si se puede hacer". ¿Pero bueno quién tiene un contacto? Iban hablaban con alguno, pero no, nada. Se habló con la municipalidad... tampoco. Porque estaba la posibilidad de que se hiciera por intermedio de la municipalidad y supuestamente iba a salir más barato, ese era el comentario. Voy a la municipalidad, hablo y me preguntan cuantos metros de cañería eran, les digo "tanto" y me dicen "mira si esto lo hace la municipalidad te va a salir..."no me acuerdo. Me atiende un hombre en la municipalidad y me dice "¿cuántos vecinos pagaron?", le digo "cien", empieza a sacar la cuenta y me dice "les hubiera salido más caro". Porque ellos qué hacen, ellos te lo cobran según la cuenta municipal, por el impuesto te lo cobraban, algo así era no me acuerdo mucho como era en ese sentido porque a eso fui a lo

último. Es mas muchos vecinos también me decían, pero les digo “ya está, ya estamos pagando. Esto tendrían que haberlo hecho antes”. En el momento que se empezó a pagar la cuota empezaron todos a tirar ideas de esto de lo otro, les digo “¿por qué no lo hicieron antes de firmar el contrato?”. Era todo después, para pichulear \$100, por \$100 menos. Les digo “déjense de jorobar, encima que estamos con todas las comodidades, estamos con 6 cuotas, que las 6 cuotas después se hicieron 18 meses”

G: ¿Cómo es eso?

E: Porque nosotros empezamos a pagar en Agosto, supuestamente para febrero ya tenía que estar todo pago y toda la obra terminada. La empresa con el tema de que se retrasó Camuzzi...se pagó en Agosto y empezó en Junio del otro año, el 9 de Junio empezó. Terminaron en Septiembre, para esto eran 13 meses de que habíamos empezado a pagar.

G: ¿Y ya habían terminado de pagar?

E: No, porque la empresa dijo “cuando nosotros tapemos la cañería, ustedes ahí tienen que pagar la última cuota”. La empresa terminó en Septiembre, paso Octubre, Noviembre, Diciembre, llamando y diciendo “por favor acércate a la empresa, anda a pagar, la obra ya se terminó. Necesitamos que la empresa presente el final de obra en Camuzzi”. En Noviembre me dicen “Karina faltan 35 pagar”. Al otro mes “Karina faltan 30”. Y todos los que habían pagado estaban re calientes porque dicen “cómo puede ser que no se presenten los papeles en Camuzzi, que yo ya tengo la habilitación, que ya me hicieron la inspección, que está todo bien, que quiero conectarme a la red”.

G: ¿Y el que no pagaba, por qué no pagaba? ¿El que no pagaba esa cuota ya había pagado todas las demás?

E: Si. Es que algunos estaban especulando. Alguno especulaba con el tema que tenia la vereda rota. Le digo “tenés pasto, es tierra, no te rompieron un cerámico un mosaico, nada”, la vereda era tierra. Muchos me llamaban, como el hombre de acá de la leñera, no sabes el escándalo que armó porque le rompieron la vereda.

G: ¿Pero qué pretendía?

E: Que viniera la empresa, la arreglara y le dejara la vereda como el tenía al principio. La mayoría de los vecinos no sabes el escándalo que hicieron por la vereda, quilombo, porque hicieron un quilombo. Es más, este hombre una vez me llama y me dijo de todo, menos bonito a los chicos de la obra. Yo estaba con el celular así (alejado de la oreja) y lo escuchaba a los gritos. Me dice “no, yo no voy a pagar”. Bueno la conclusión es que el señor este no terminó de pagar. Con los vecinos que no terminaron de pagar la última cuota, entre la mayoría pusimos el dinero de más y absorbimos los que no pagaron la última cuota. El presupuesto inicial era de \$7000 por vecino, terminamos pagando 82 vecinos \$8210. El resto, los 18 que faltan para llegar a los 100 o habían pagado \$6900 o \$7700, todo ese dinero que faltaba para completar los \$790.000 lo tuvimos que completar los 82 (vecinos). Bueno se paga en la empresa...

G: ¿Y ese acuerdo cómo fue?

E: Todo reuniones. Era reunimos y decir “miren faltan, a la empresa le falta cobrar \$30.000. ¿Qué hacemos?”. Y todos empezaron “yo quiero tener el gas. ¿Cuánto hay que pagar de mas?”. Les digo “Hasta ahora entre todos los que pagamos, si pagamos \$300 más cubrimos la plata que falta”. Listo, así fue que fuimos y pagamos \$300 más cada uno. Se terminó de pagar todo, la empresa presentó todos los papeles en Camuzzi.

Hubo un montón de reuniones, por el tema presupuesto, por el tema este del dinero, de explicar por donde iba la cañería porque muchos vecinos no sabían por donde iba la obra. Porque en realidad la obra cubrió un total de 15 manzanas, 5.500 metros creo que cubrió. Porque en algunas manzanas entró 40 metros, en otras 80 metros, en otra 100, pero bueno en si son 5.400 – 5.500 metros de cañería que equivale a 15 manzanas de acá del barrio que se beneficiaron con el gas.

G: Lo que me llama la atención es que cuando eran pocos, allá en tu cuadra, no se lograron poner de acuerdo y cuando fueron como 100 si se pudieron poner de acuerdo.

E: Si, los tenía a todos amenazados jaja. A algunos me los encontraba y le decía “tenés que ir a pagar la cuota”. Me dice “Ay no, pareces una maestra de escuela retando a los alumnos”. “Más vale” les digo “déjense de jorobar y vayan a pagar”. Porque era agarrar e ir uno por uno y decirles “vayan a pagar la cuota”. Incluso cuando faltaba completar el total del dinero, hablo con la empresa y les digo “por favor aunque sea ustedes no pueden hacer una carta con un membrete de la empresa avisando y notificando a esos vecinos cuanto es lo que les falta pagar. Por favor alcánzamelos a mi casa y yo te los reparto, no tengo problema.” Así que me alcanzaron los sobres y fui vecino por vecino y se los deje. Que en eso serían 30. De los 30 fueron a pagar... 15.

G: ¿Los 15 que no pagaron se pudieron conectar igual al gas después?

E: No, porque de los 15 que no pagaron hay muchos que no tuvieron el servicio porque al momento de cerrar los contratos nos reunimos con la empresa y les digo “mira, este no pagó, este tampoco, este tampoco. ¿Se puede hacer algo?”. Los que estaban últimos (esquinas) se les cortó el caño. Hay muchos de esos que se les cortó el caño. Hay otros vecinos... por ejemplo hay un señor que está justo a mitad de cuadra y tiene 3 lotes. Justo en esa manzana el gas había llegado hasta esa esquina. Hablé con la empresa y le dije si el gas se podía cortar antes de que llegar a los lotes de ese vecino y luego retomar desde el otro lado de la manzana. Me dijeron que sí y los tres lotes del señor que no pagó se quedaron sin gas.

G: ¿Hubo alguno que no haya pagado y le haya pasado el gas igual?

E: Sí, hay muchos.

G: ¿Y esos no se pueden conectar?

E: Sí se pueden conectar, lamentablemente sí se pueden conectar. Porque por intermedio de Camuzzi... es un servicio y ellos no le pueden prohibir el servicio al vecino. Tienen que ir a pagar la inspección, la conexión, vienen te hacen el zanjeo y te conectan a la red.

G: O sea que la empresa constructora no podía hacer nada en ese sentido.

E: No.

G: ¿Y hubo muchos casos de esos?

E: Sí hubo muchos casos, pero la mayoría de los casos que están así... no los saluda nadie (risas). Incluso hay vecinos que les ha faltado pagar la última cuota y me dicen “mira yo quiero conectarme al gas y sé que me falta pagar la ultima cuota, te doy la plata a vos”, le digo “bueno”. Tengo el grupo de “whatsapp” y les digo “miren, fulanita de tal el día de hoy me entrego \$1200 correspondientes a la ultima cuota del gas. ¿Qué hacemos?”. Me dicen “bueno tenelo ahí guardado por cualquier cosa”. Casualmente el año pasado se comunicó una vecino

que le faltó pagar los \$8210. Le faltó pagar todo, no pagó nada. Me dice “Yo necesito el comprobante libre de deuda”. Le digo “bueno yo voy a hablar con la empresa. Eso sí se te va a dar siempre y cuando llames a la empresa... No tengo que llamar yo. Yo he hablado con la empresa y les dije que el que quiera pedir el libre deuda que me pregunte a mí.” Los tenía a todos... como que era la jefa de todos. Esta señora me dijo “Yo te doy los \$8210 si vos me conseguís el libre deuda”. Hablo con la empresa y le digo si se puede hacer. Hablaron con los jefes, que esto que lo otro. Me dicen “sí, porque la obra esta paga”. La obra la pagamos entre todos los vecinos. Le cobramos estos \$8210 a esta vecina más los \$1200, estaba todo ese dinero para repartir entre los 82 que habíamos pagado de más. Para todo esto, hace 3 o 4 meses atrás se incendió una casa acá, a un matrimonio de jubilados. Y uno de los vecinos tiró la idea de por qué en vez de repartir ese dinero por qué no se lo dábamos a ese matrimonio. Asique bueno quedaban \$9400 que da la casualidad la semana pasada se los entregué al yerno para comprar materiales porque les están haciendo la casita al matrimonio... un matrimonio de 80 años. Se les quemó la casa entonces bueno ese dinero que era para repartir entre los 82 lo donamos para este matrimonio. Y a su vez, anteriormente, también hicimos una donación de dinero.... porque había quedado un resto de dinero en la empresa. Nosotros dentro de los \$300 que pagamos, pagamos de más. Entonces la empresa hizo una lista con todos los que habíamos pagado y todo el dinero que había sobrado, que eran \$80.

G: Entonces de los ciento y pico de vecinos que eran al principio...

E: Quedamos en cien.

G: ¿Y después pagaron ochenta?

E: En sí, de los cien, pagamos los cien. Lo que pasa que hay 18 que no habían terminado de pagar. No pagaron la última cuota, o a algunos les faltó dos cuotas. Después algunos de esos 18 que les faltó pagar, me llamó una que la que me dio los \$1200 que le faltaban de la última cuota. Que ese dinero junto con los \$8200 se donó.

G: ¿A los que les falto pagar la última cuota, les pasaba el caño por la casa?

E: Sí.

G: ¿O sea que después esos se pudieron conectar aunque no hubiesen pagado?

E: Sí, la mayoría sí.

G: ¿Alguna vez fueron a hablar a la delegación municipal, a pedir algo del gas?

E: No.

G: Hablaron con el municipio y el municipio les dijo que...

E: No, no se preocupaban porque era como que todo lo hacía yo, todo lo hace Karina. Entonces fulanito no pagaba y me llamaban “Karina el vecino de al lado no paga. ¿Qué podes hacer?”. Era como que tenía que ir y hablar. Es más, me pasó con el vecino de enfrente de mí casa, que es el que tiene los lotes grande, que me acuerdo que fue en una de las últimas reuniones que les digo “vamos a tener que pagar de más porque ésta vecina no paga, ésta tampoco y ésta tampoco...” Habla con la empresa y le dicen “Si es su vecina. Por qué no va y le dice que lo pague?” Y él dice, “no que vaya y lo haga ella (señalándome a mi)”. Y yo me quedé mirándolo como diciendo “no podes ir a decir. ¿Qué tenés vos?”. Incluso esa persona no pagó \$8200, pagó \$7000, que era inicialmente el contrato. Nosotros firmamos un contrato con

la empresa por una base de \$7000, y en todas las reuniones se fue recontra pero recontra claro, "a más vecinos somos más barato nos va a salir, menos somos más caro nos sale". Y eso se supo desde el principio. Se tomó \$7000... la empresa hizo un contrato individual con una base de \$7000, teniendo en cuenta que ese precio podía variar para mas o para menos. Hay muchos que se quedaron encerrados en los \$7000 y no te largaban un peso más. Entonces había de los 18 que les faltó pagar la última cuota... ponele habría 10 pero segurísimo que estaban que es \$7000 y no pagamos un peso más.

G: Entonces fueron más fuertes las ganas de tener gas, que la bronca de pagarle a otro de más.

E: Tal cual. Hay muchos al día de hoy que tienen muchísima bronca por el tema ese. Es más, incluso hay una vecina en estas cuadras...tenían mal puesto el alambrado. Justo la última vecina, tenía el alambrado corrido dos metros dentro de su lote. Cuando la empresa hace todas las mediciones el caño corto justo donde termina el alambrado. Supuestamente todos los alambrados estaban bien puestos. Se hace la cañería, se termina la obra y el caño quedo a la par del alambrado. La vecina ésta sabía, las dos vecinas sabían que tenían el alambre corrido. Te cuento por lo que me entere por intermedio de estas dos vecinas. Me llama indignada la vecina de justo donde corto el caño, donde estaba el alambrado, me dice "Karina a vos te parece esta sinvergüenza tenía el alambre corrido y le quedaron dos metros de caño dentro del lote de ella". Después de que se terminó la obra la señora de al lado puso el alambrado donde correspondía. Para esto, al poner el alambrado donde correspondía ella se quedó con metros del caño de gas adentro de su lote. Me llama y me dice "A vos te parece, está poniendo la cabina justo ahí en el borde de la medianera donde termina el alambrado porque le quedaron dos metros de caño...". Yo llamando a Camuzzi diciendo "Mira soy fulanita de tal, de la obra tanto, tengo una vecina que se beneficio con dos metros de caño porque el alambrado estaba corrido. ¿Qué se puede hacer? ¿Se beneficia esta señora con el gas?". Me dicen "si le corresponde, si le corresponde la cantidad de metros, el diámetro, los empalmes y todo, nosotros no le podemos negar el servicio. Pero eso lo tenemos que ver". Esta señora hizo toda la obra en su casa, puso la cabina del gas, llamó a un gasista hizo toda la instalación adentro de la casa, fue a Camuzzi y le corresponde el servicio porque le da el diámetro, le da todo para que ella pueda tener el gas. La vecina de al lado "re caliente", enojada "como puede ser, esta es una sinvergüenza...". Hablando previamente con Camuzzi le planteo cual era el problema con muchos vecinos porque es que lo tomaron como una avivada a eso. Porque era como que había dejado el alambre a propósito ahí, según estos vecinos. Yo te cuento según lo que me decían ellos. Bueno hablo en Camuzzi, le planteo cual era el inconveniente. Hablaron con la vecina, le explicaron cual era el motivo, cuál era el inconveniente, la inquietud que tenían los vecinos, la bronca que no podía ser que se beneficiara y que no pague. Esta señora viene a casa, habla conmigo y me dice "Karina yo quiero pagar el gas, pero te puedo pagar \$7000". Se lo planteo a los vecinos. Nosotros hicimos una comisión, hacemos notas, elevamos notas a la municipalidad, reclamamos por las calles y demás. Hablo con los chicos de la comisión y me dicen "bueno se le cobra ese dinero y después se decide en que se gasta". Una vez que se cobre ese dinero se hace lo mismo que con el dinero sobrante anterior, se pregunta a la mayoría que es lo que quieren hacer. Si quieren comprar luminarias, poner los cartelitos en las calles o repartir a cada uno lo que le corresponde a cada uno, eso después se ve. Y esta señora ahora viene nos dice "bueno yo voy a pagar tanto".

G: ¿Y pagó?

E: Casualmente ayer me mandó un mensaje asique quedamos entre lunes y martes. Ya hablé con varios vecinos para que estén presentes al momento de la entrega del dinero para que quede todo claro. Como hay dinero de por medio siempre hay uno que desconfía, entonces a

mi no me gusta eso. Entonces le dije “mira yo voy a citar a varios vecinos para que estén de testigos y para que firmen que vos haces entrega del dinero”. Y después, una vez que ella nos hace entrega del dinero, se le avisa a todo el resto y ahí en conjunto decidimos que hacemos.

G: ¿Qué fue lo que te motivo a organizar a todos los vecinos para tener gas? Porque el gas les pasó cerca a todos, pero no todos se movieron como vos.

E: Es que no, prácticamente ninguno.

G: Prácticamente ninguno. ¿Y vos por qué tanto?

E: Yo porque quería tener el gas. Muchos me dicen “vos lo hiciste por beneficio propio”. Yo podría haber hecho tranquilamente que el gas llegara hasta mi casa y listo ya está, quedaba ahí. Esto era así.... A mí.... Cuando fue la primer manzana que hizo la obra, los primeros 200 metros de gas... el hombre que había organizado todo, yo le preguntaba como había hecho, que me asesorara... Me dio bronca el comentario que me hizo, porque no puedes ser tan mala persona. El está a tres cuadras de mi casa, miraba hacia mi manzana y me decía “como te va a costar a vos tener el gas, como te va a costar”. Te juro que me dio tanta bronca que por dos años ni lo saludé. Porque es como diciéndote “¡qué vas a tener vos el gas en tu casa!”, tirándote mala onda. Te juro, me cayo tan mal eso que digo “no puede ser tan mala persona, tan mal vecino”. Yo lo tomé por ese lado, capaz que alguno te lo toma como gracia, pero a mí me molestó. Entonces digo yo no voy a ser igual que vos. Es mas no soy igual que él, si me puedo beneficiar y beneficiar al resto. Porque sé lo que es la comodidad de tener el gas y sé que hay mucha gente que está en la misma situación que yo, que tiene chicos... A mí una de las cosas que me motivó fue el tema de los chicos. Porque estuvimos durante todo un invierno, los 3 meses estuve con los tres nenes enfermos. Se me enfermaba uno, se contagiaba el otro y se contagiaba el otro. Cuando se me curaba el primero se me contagiaba el último y se volvía otra vez a enfermar y así continuamente, los 3 meses yendo continuamente al pediatra con antibióticos y demás. Eso fue en cierta forma lo que más me incentivó a decir “quiero tener el gas en mi casa”. ¿Y por qué no beneficiar al otro?. Había muchos vecinos que me decían “pero vos estas allá arriba y yo estoy acá”. Les digo “mira, ¿vos quieres tener el gas? ¿Quieres que te salga barato? Si quieres tener el gas firma acá la planilla” Y me firmaban. Algunos me decían “¿el gas, vamos a tener el gas acá?”. Si les decía, les explicaba todo el tema. “Bueno sí te firmo” decían. Era firmar una planilla, nada más. Para muchos era decir “sí te firmo... pobre le firmo”. Me ha tocado vecinos que les he dejado la planilla para que la firmen y después se la pasen al vecino. Dos meses la planilla en la casa y ni ella la había firmado. Aguerre la planilla y le dije que la firme e iba y le golpeaba al vecino de al lado y le pedía que me firme, iba al otro y lo mismo. En un día junte las firmas de los demás vecinos. Cuando ya era la última reunión, que ya estábamos aceptando los presupuestos... había dejado una planilla en una casa hacía cinco meses. La obra muchas veces se demoró por un tema de que no se movían (los vecinos). ¿Cómo puede ser que te deje la planilla dos meses o cinco meses y cuando estás viendo que ya estamos a punto de dar el ok venís con toda la planilla firmada?

G: ¿Y por qué no lo hacían antes?

E: Eso es a lo que iba yo. Es más hay un par de vecinos que los reté delante de todos los vecinos porque ya estaba como jefa y los retaba a todos, si los retaba. Les digo “como puede ser... cinco meses para traerme esta planilla”. Me miraban y no sabían dónde meterse.

G: ¿Era como que vos te hacías cargo de la parte más pesada?

E: Había muchos que delegaban. Era como que yo... Es más, es al día de hoy que esta vecina no va al vecino de al lado a decirle tenés que pagar, me llaman a mí para que vaya y hable. Les digo "si ustedes pueden hablar tranquilamente y encararlo" y me dicen "no, como vos te encargaste de todo el tema de la obra del gas, de la empresa... mejor te decimos a vos".

G: ¿Qué cambio de cuando eran catorce a cuando eran cien para que se pudiera hacer en un caso y en otro no?

E: Mira de los...

Interrupción por llamada telefónica.

E: De los catorce que eran inicialmente siete no querían pagarle a una persona que tenía 6 lotes, que eran 120 metros de cañería. Decían "No, como le vamos a pagar a esa mujer, si esa mujer tiene dinero, a nosotros nos cuesta. No, no y no" y no hubo forma, porque esta vecina que dijo que no lo quería pagar, ella lo quería tener por la otra cuadra. Porque esta señora tiene 6 lotes de un lado 6 lotes del otro. Ella no quería el gas por la calle mía sino por la otra calle por donde tiene la entrada. Ese fue uno de los motivos.

G: ¿Les salía mucho más caro ahí?

E: En ese momento nos salía \$7000, pero en ese momento \$7000 era mucho, era muchísimo más que haber pagado los \$8200. Pero nosotros pagamos \$8200 en 18 meses. Porque había que pagar \$2100 y cuotas de \$800. Hay muchos vecinos que te digo estuvieron más de un año para pagar la ultima cuota entonces tranquilamente podrías haberlo pagado de a "puchitos". Es mas hay una señora que no lo podía pagar y me dice "yo puedo pagar de a \$500". Hablo con la empresa y me dicen "si, decile que venga, que se acerque a la empresa y nosotros hablamos con ella". Y así fue que fue pagando de a \$500. Vos ahí veías que esa señora por mas que no pudiera tenía la voluntad de querer ir y pagar, entonces esa gente es de valorar un montón. Porque vos tenías el que realmente sabes que tiene dinero y no lo pagaba y el laburante que iba y pagaba de a "puchitos", como podía. Y el mes que no llegaba a los \$500, llegaba a los \$300 iba a la empresa y le daba los \$300.

G: A mí me sigue llamando la atención esto de que cuando eran 14 no pudieron, y cuando fueron 100 si.

E: Lo que pasa es que dentro de los 100 había muchísima gente que quería tener el gas si o si, cueste lo que cueste, no les importaba. Es que tenías de los 100 ponele 50 que no les importaba pagar lo que sea con tal de tener el gas. La mayoría de la gente que está dentro del grupo es gente nueva en el barrio y ha pasado un invierno o dos y no les gustó, sinceramente no les gustó. No les gustó el estar muriéndose de frío. Yo adentro de mi casa estaba con campera en pleno invierno. En mi casa, en la parte del garaje tengo una salamandra y andábamos en remeras, pero yo quería ir al resto de la casa y me tenía que poner una campera. El último tiempo tenía el hogar, pero estábamos calentitos adelante del hogar, donde te movías 10 metros para algún lado te congelabas, no se podía. Yo en mi casa estaba con una salamandra y dos pantallitas. Mi casa es grande, no calentaba mi casa pero ni de casualidad. Prácticamente era acostarnos todos vestidos, con pijama, pantalón largo, pullover, medias, porque te morís de frío. La gente que está dentro del grupo del gas es mucha gente nueva, que no le gustó pasar el frío acá, y la mayoría tiene chicos. Entonces eso también impulsó el hecho de decir sí o sí queremos tener gas e ir a las reuniones. Incluso me acuerdo una de las vecinas, justo escuche cuando decía "¿Por qué hace esto? Ahora seguro sale y nos va a pedir que le paguemos la cuota a ella" (por mi). Me cayó re mal eso porque incluso también tenés el vecino

que venía y me decía “pero el gas vos lo vas a tener primero que ninguno, porque vos organizaste todo”. Le digo “discúlpame, el gas no arranca del aire y me lo ponen a mi directamente. El zanjeo lo tienen que arrancar donde está la cañería, y después el gas en general se habilita a toda la cañería en general, no es a un tramo o a un vecino solo. Vos después tenés que llamar a tu gasista matriculado, tener las inspecciones, tener la aprobación, que venga y te conecten a la red y después cuando vengan y te coloquen el medidor vas a poder tener gas en tu casa”. Después cuando el primer vecino tuvo el gas se publicó de forma general que el vecino Néstor de la calle tanto es el primero que tiene gas. Después todos los vecinos “tengo gas, tengo gas”, re contentos por mensaje. Incluso venían a mi casa y me decían “tengo gas en mi casa Karina”. Pasamos el primer invierno, que fue el año pasado, con gas natural.

G: ¿Encontraste siempre buena predisposición del resto?

E: Sí, sí. Iban a las reuniones. Las últimas reuniones, de los 100 capaz que íbamos 10 y después la mayoría se enteraba por “whatsapp”. Incluso cuales eran los beneficios que íbamos a tener porque ponele nosotros, por haber pagado la red, Camuzzi te bonificaba con una determinada cantidad de metros cúbicos que equivalen a una boleta, más no eran. Entonces bueno, en una de las reuniones que se hacía se explicaban cuales eran los beneficios que íbamos a tener, para los que no iban, después se publicaba en el “whatsapp”. Les hacía toda una síntesis de la reunión, les explicaba todo y a todos les quedaba claro.

Interrupción por llamado telefónico.

E:... “lo que vos digas está bien” me decían, “decidí por mí. Si hay que pagar de mas no importa, yo voy y pago”. Un montón de vecinos que me decían así.

G: Como que todos eligieron que seas vos quien los organizara y llevara adelante el proceso porque por ahí si se tenían que poner de acuerdo entre todos ellos capaz que no lo lograban.

E: Si, ya te digo, había vecinos que me decían “lo que vos decidas está bien, decidí por mí, no hay problema”. Es más, a veces me decían “ni me llames. Yo quiero tener el gas Karina, si hay que pagar de más o de menos no me importa. Lo que haya que hacer hacelo, no hay problema”.

G: Entonces vos pasaste casa por casa para que te firmen las planillas, las llevaste a las empresas y pediste los presupuestos. ¿Después les mostrabas a los vecinos los presupuestos y ahí votaban? Elegían uno y después vos les decías que tenían que ir a pagar, llamabas a los que no habían pagado.

E: Exacto

G: Hiciste todo

E: Si

G: Lo bueno es que pudiste excluir a los que no querían pagar, a muchos de esos.

E: Si.

G: ¿Y los que se pudieron conectar después fueron los que habían pagado todo menos la última cuota?

E: Exactamente. Incluso hay una señora que pagó \$1000 y hoy en día se conecto a la red. Hemos ido un montón de veces a hablar con ella y nunca está o no te atiende ni nada, asique directamente ya desistimos y quedo ahí.

G: ¿Le faltaba la última cuota a ella?

E: No, pagó \$1000 nada más y no pagó nada más.

G: ¿A ella sí le paso el caño por la casa?

E: Le pasó el caño por la puerta, se conectó y hoy en día tiene gas en la casa.

G: Dadas las características de la obra podías excluir a los que no pagaban.

E: Exacto porque justo los que especulaban estaban a lo último. Incluso hay una señora que está en frente de mi casa que tampoco pagó el gas. Yo le decía “anda a pagar el gas, porque si no va a seguir por la otra cuadra.” Me decía “no, no, si va a pasar por acá. No lo pago negri, si total va a pasar igual”. Hablé con la empresa y le digo “esta no pagó. Se puede pasar por la otra cuadra?” Me dicen “es medio complicado”. Bueno voy a Camuzzi, hablo con la empresa y le digo “mira, este de los 3 lotes, esta señora de acá, esta señora de acá y esta señora de acá no pagaron. ¿Se puede cambiar el curso de la red?” Me respondieron que si y me cambiaron el curso y se quedaron sin gas.

G: ¿Pero cambiaron el curso y agarraron otros terrenos?

E: Da la casualidad que agarró otros terrenos, pero esos terrenos que agarró ya habían pagado por el otro lado.

G: ¿Ya tenían gas?

E: No tenían gas, pero estaban incluidos en el proyecto nuestro.

Muchísimos especulaban, la mayoría de los vecinos te decían “éste no va a pagar, éste tampoco. ¿Qué podemos hacer?”

G: ¿Y no pasó que un vecino dijera que no le iba a pagar a su vecino?

E: Sí, pasó. Hay un vecino que me dice “Yo no le voy a pagar a éste sinvergüenza, si éste tiene plata. ¿Por qué le voy a pagar a él?” Y ese en lugar de pagar \$8210 pagó \$7700. Dice “No pago más porque éste sinvergüenza no lo pagó. Es más si se conecta yo voy a hacer todo lo posible para desconectarlo”

G: ¿Y le llegó el gas al vecino?

E: Si, le llegó el gas, no se podía excluir. Asique dijo “yo no pago más, porque si no le estoy pagando el gas a éste sinvergüenza. Y el día que vea que se conecte se lo voy a desconectar por sinvergüenza.” Ese fue un caso que no lo podíamos excluir porque si lo sacábamos no se beneficiaba el otro que había pagado. Hay unos cuantos que son así, que da la casualidad que se beneficiaron porque no quedaba otra. Pero ya te digo, esta la intención del vecino de al lado de desconectarle el medidor cuando se conecte.

G: ¿Se generó como “mala onda” con los que no querían pagar?

E: Si, hay muchos que incluso ni se hablan.

G: ¿Cómo hiciste con esos 200 metros de lotes que había entre la calle que tenía gas y tu casa? ¿Esos no quisieron pagar nunca?

E: Yo localicé a la dueña de esos lotes y me dijo “Yo no estoy viviendo ahí, yo no voy a absorber semejante gasto sino estoy viviendo”. Entonces para que el gas llegue a mi casa... el gas inicialmente se toma de acá (señala un punto en una hoja), llega a la esquina de Los Castaños, dobla hasta Desamparados, sube por Desamparados y llega a Almendros, de Almendros viene para este lado, para Concepción que es para el lado de mi casa y ahí en la esquina de concepción baja 40 metros hasta mi casa. Incluso ahí hay dos lotes baldíos, de los dos lotes baldíos, la señora del lote baldío de la esquina pagó, quedo el de la lado que ahora supuestamente van a vivir. Y hablé con el muchacho y le planteé y me dijo que sí, que él quería pagarlo. Me dice “pero la red ya se pagó” y le digo “sí, pero nosotros tuvimos que absorber todos los lotes”. Entonces queda esa opción, a medida que van apareciendo los dueños de los lotes los vamos encarando un vecino u otro y les van diciendo. La red ya está paga pero la pagamos nosotros y la idea de la mayoría de los vecinos es tratar de recuperar de una forma u otra, aunque sean \$100, pero recuperarlo. Porque dicen “si está bien, que se beneficie pero que lo pague, de la misma manera que lo pagamos nosotros”

G: ¿Los vecinos estaban bien informados o iban siguiendo lo que vos decías? ¿Por ejemplo si vos decías que había que ir a pagar, iban? ¿Vos eras como la intermediaria?

E: Sí, incluso cuando se hizo la última reunión el representante de la empresa hizo toda la aclaración, de cómo se pagaba, cuando se pagaba, cuando se pagaba la última cuota, todo, hizo toda la explicación. Y entre la empresa y los vecinos la intermediaria era yo. La empresa me llamaba y me decía “Karina por favor le puedes avisar a los vecinos”. A su vez también creé un grupo de whatsapp donde estábamos de los 100 creo que estamos 65 dentro del grupo. Entonces cualquier novedad escribía en el teléfono “por favor les pueden avisar a los que no están dentro del grupo que tal día hay que ir a la empresa...” así que bueno era así, uno iba y le avisaba al otro. La empresa me llamaba y me decía “mira Karina pasó esto, ¿le puedes avisar a tal vecino tal cosa?” Bueno listo agarraba y le avisaba por teléfono o sino a la misma empresa le pasaba los datos del usuario ese y ahí ellos se comunicaban, pero siempre hacía de intermediaria. Incluso me pasaban la planilla de cobro donde estaba el número de recibo, el día que habían pagado y cuanto habían pagado, para que tuviera un control de cuanto era el dinero que llevaban cobrado hasta ese momento. Porque yo tenía que completar sí o sí los \$790.000. Ese era el presupuesto de la empresa, lo que ellos tenían que cobrar. Ya a lo último de todo, en Enero o los primeros días de Febrero fueron a pagar los últimos. La empresa me notifica que habían llegado a los \$790.000 y que estaban presentando los papeles en Camuzzi. La empresa tenía que hacer el plano de toda la obra con el tipo de cañería, el diámetro, a quienes le habían conectado... el.... Era una planilla que si vos tenías hecha la instalación en tu caso ellos te conectaban el cañito a la cabina. Ellos tenían que presentar todos esos papeles ante Camuzzi. Camuzzi tenía que verificar que todos esos planos estuvieran bien. Si había algún error se lo daban nuevamente a la empresa, la empresa lo tenía que corregir y así sucesivamente. Tuvieron como 4 o 5 correcciones hasta que los planos quedaron definitivamente aprobados y así después Camuzzi nos habilitó el gas en la red.

Anexo IV: Caso de las vecinas con el alambrado mal ubicado

El caso de las vecinas con el alambrado mal ubicado es un ejemplo de cómo los incentivos selectivos sociales son capaces de cambiar la conducta de los *free riders*. A continuación se transcriben los fragmentos de la entrevista ocho en la cual la entrevistada hace referencia al caso.

“...Es más, incluso hay una vecina en estas cuadras...tenían mal puesto el alambrado. Justo la última vecina, tenía el alambrado corrido dos metros dentro de su lote. Cuando la empresa hace todas las mediciones el caño corto justo donde termina el alambrado. Supuestamente todos los alambrados estaban bien puestos. Se hace la cañería, se termina la obra y el caño quedo a la par del alambrado. La vecina ésta sabía, las dos vecinas sabían que tenían el alambre corrido. Te cuento por lo que me entere por intermedio de estas dos vecinas. Me llama indignada la vecina de justo donde corto el caño, donde estaba el alambrado, me dice “Karina a vos te parece esta sinvergüenza tenía el alambre corrido y le quedaron dos metros de caño dentro del lote de ella”. Después de que se terminó la obra la señora de al lado puso el alambrado donde correspondía. Para esto, al poner el alambrado donde correspondía ella se quedó con metros del caño de gas adentro de su lote. Me llama y me dice “A vos te parece, está poniendo la cabina justo ahí en el borde de la medianera donde termina el alambrado porque le quedaron dos metros de caño...”. Yo llamando a Camuzzi diciendo “Mira soy fulanita de tal, de la obra tanto, tengo una vecina que se beneficia con dos metros de caño porque el alambrado estaba corrido. ¿Qué se puede hacer? ¿Se beneficia esta señora con el gas?”. Me dicen “si le corresponde, si le corresponde la cantidad de metros, el diámetro, los empalmes y todo, nosotros no le podemos negar el servicio. Pero eso lo tenemos que ver”. Esta señora hizo toda la obra en su casa, puso la cabina del gas, llamó a un gasista hizo toda la instalación adentro de la casa, fue a Camuzzi y le corresponde el servicio porque le da el diámetro, le da todo para que ella pueda tener el gas. La vecina de al lado “re caliente”, enojada “como puede ser, esta es una sinvergüenza...”. Hablando previamente con Camuzzi le planteo cual era el problema con muchos vecinos porque es que lo tomaron como una avivada a eso. Porque era como que había dejado el alambre a propósito ahí, según estos vecinos. Yo te cuento según lo que me decían ellos. Bueno hablo en Camuzzi, le planteo cual era el inconveniente. Hablaron con la vecina, le explicaron cual era el motivo, cuál era el inconveniente, la inquietud que tenían los vecinos, la bronca que no podía ser que se beneficiara y que no pague. Esta señora viene a casa, habla conmigo y me dice “Karina yo quiero pagar el gas, pero te puedo pagar \$7000”. Se lo planteo a los vecinos. Nosotros hicimos una comisión, hacemos notas, elevamos notas a la municipalidad, reclamamos por las calles y demás. Hablo con los chicos de la comisión y me dicen “bueno se le cobra ese dinero y después se decide en que se gasta”.