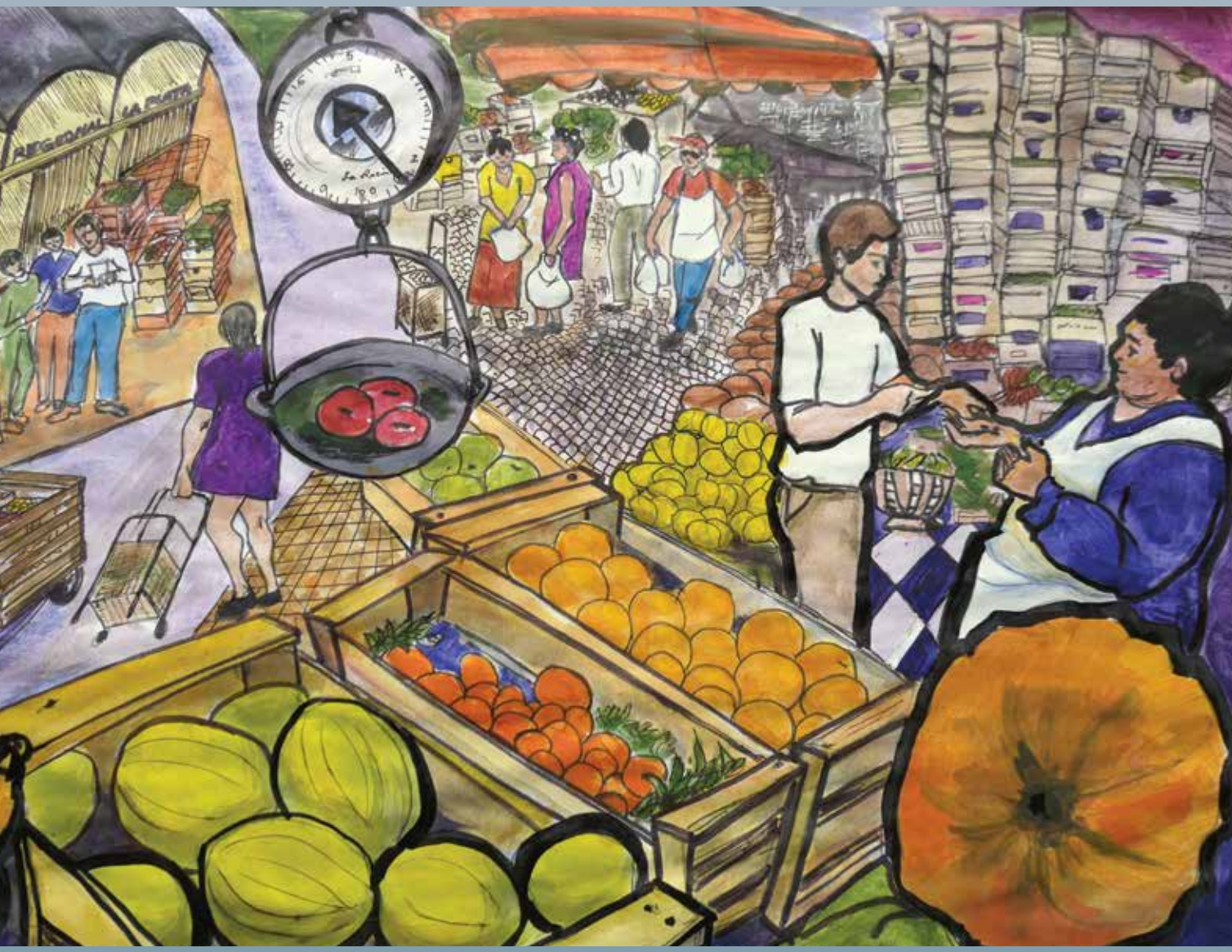
Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo

Compiladores:
María Laura Viteri
Mariana Moricz
Sergio Dumrauf



INTA Ediciones

Colección
INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo

Compiladores

María Laura Viteri
Mariana Moricz
Sergio Dumrauf

INTA Secretaría de Agroindustria
Ministerio de Producción y Trabajo
Presidencia de la Nación

IPAF Región Pampeana

2019

339.13 Mercados: diversidad de prácticas comerciales y de consumo / compiladores: María Laura
M53 Viteri , Mariana Moricz, Sergio Dumrauf. - Buenos Aires : Ediciones INTA, 2019.
236 p. : il.

ISBN 978-987-521-998-4 (papel)
ISBN 978-987-8333-00-7 (digital)

i. Viteri, María Laura, comp. ii. Moricz, Mariana, comp. iii. Dumrauf, Sergio, comp.

MERCADOS – COMERCIO – MERCADEO – CONSUMO – COMERCIALIZACION

INTA - DD

COMITÉ EVALUADOR

Ing. Agr. (PhD) María Laura Viteri - EEA INTA Balcarce

Lic. (Mg.Sc.) Graciela Borrás - EEA INTA Balcarce

Ing. Agr. (Mg.Sc.) Julio Elverdín - EEA INTA Balcarce

Ing. Agr. (PhD) Santiago Néstor Tourn - FCA UNMdP

Lic. (Mg.Sc.) Mercedes Caracciolo - Investigadora Independiente

Ing. Agr. (Mg.Sc.) Augusto de Haro - CNTyE – INTA

Lic. (Mg.Sc.) Cintia Barrionuevo - FCA UNLP

Imagen de tapa: detalle de la obra "Mercados", acuarela de Alicia Raquel Pereira (La Plata, 2010).

Este libro
cuenta con licencia:

La Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan. Historia de la construcción de su propio mercado de frutas y hortalizas

Ana Karol (IPAF Cuyo) / Alejandro Montoro (UNSJ, San Juan) / Matías García (CONICET, UNLP) / Paula Mussetta (CONICET)

Introducción

El objetivo de este trabajo es reconstruir la historia socio-organizativa de la principal entidad de productores hortícolas de la Provincia de San Juan, denominada "Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan" (SChT, de aquí en más). Al conformarse, la meta principal de la entidad fue mejorar las condiciones de comercialización de sus miembros, que se materializó en la construcción y gestión de su propio mercado mayorista al que hoy asisten diariamente aproximadamente 150 chacareros y 170 revendedores para ofrecer frutas y hortalizas frescas a unos 400 verduleros.

El presente documento se organiza de la siguiente manera, después de esta breve descripción, en el siguiente punto se desarrolla la problemática y algunas disquisiciones acerca del porqué es importante el caso de estudio del que es objeto este artículo. Para abordar el caso, se despliega una metodología cualitativa, buscando rescatar las voces de los principales actores. En la sección tercera, se desarrollan los "momentos" claves en la consolidación de la entidad (i) cuando los chacareros venden en la feria de la capital y aún no tienen una organización formal, (ii) cuando los chacareros conforman su organización en el año 1974 y siguen vendiendo en la feria de la capital y (iii) cuando los chacareros construyen y gestionan su propio mercado. En la última parte, se presentan algunas reflexiones sobre la importancia de la generación de sinergias alrededor de la construcción de un mercado mayorista que contribuye al desarrollo de las áreas hortícolas en los bordes de las ciudades en Argentina y sobre los desafíos que implica el avance urbano sobre las zonas otrora rurales.

Problemática, caso de estudio y metodología

Reconstruir la historia socio organizativa de la SChT nos permite entender las razones que llevaron a un grupo de productores a organizarse hace más de 40 años, así como los desafíos actuales y futuros que atraviesan teniendo en cuenta que la producción de hortalizas frescas se ubica en las denominadas interfaces urbano-rural, que actualmente representan un espacio territorial en permanente disputa por el uso del suelo, ya sea como destino para la producción de alimentos o como vivienda para la población (Barsky 2005).

Como el objetivo de este trabajo es reconstruir la gestación de la principal entidad de productores hortícolas de la Provincia de San Juan, es útil rescatar indicios acerca de los aconteceres históricos sobre la conformación del cinturón verde hortícola sanjuanino que recorre tres generaciones de agricultores: los inmigrantes que llegaron de España e Italia a la Argentina, sus hijos –creadores de la entidad en

cuestión- y sus nietos –algunos continuadores de la actividad hortícola y socios de la entidad y otros dedicados a otro tipo de actividades que nada tienen que ver si quiera con lo rural-.

La producción de hortalizas en la Provincia de San Juan comienza en la primera mitad del siglo pasado con los inmigrantes de descendencia española e italiana. Valiéndose de las ventajas climáticas que ofrecían algunas zonas rurales cercanas a la ciudad capital (especialmente los Departamentos de Chimbas, Santa Lucía, Rawson y Pocito situados en el oasis irrigado central), producían verduras para los habitantes de gran parte de la Provincia.

A pesar de tratarse de un consumo relativamente pequeño y de índole bastante local, en la actualidad conviven dos tipos de mercados mayoristas: uno de gestión pública y otro de gestión privada. El primero, a cargo de la Municipalidad de la ciudad capital, se ubica hoy en día en el centro de la ciudad, mientras que el segundo, gestionado por la SChT, se ubica en el Departamento Rawson ubicado en la periferia de la ciudad de San Juan y catalogada como la *interface rural-urbana*.

Si bien los dos mercados no manejan grandes volúmenes de compra-venta de mercadería ni son abastecedores de las principales urbes del país, emergen como un punto de encuentro local entre productores y verduleros que abastecen a muchas ciudades pequeñas e intermedias cercanas, como Jáchal o Calingasta en la Provincia de San Juan o Chepes en la Provincia de La Rioja.

A pesar de no ser el sanjuanino uno de los principales nodos de comercialización de frutas y hortalizas frescas de la Argentina, la permanencia de un cinturón hortícola con más de 300 horticultores activos que comercializan a través de dos mercados mayoristas es interesante de estudiar pues permite entender algunas claves que estimulan el desarrollo de la economía local y que redundan en un claro impacto social y económico positivo en el territorio (Viteri y Campetella 2018).

De no existir estos mercados mayoristas, a los verduleros sanjuaninos no les quedaría otra opción que ir hasta Mendoza, trasladando las frutas y verduras frescas de consumo diario al menos 150 km e incurriendo no solamente en costos económicos, sino también una logística de abastecimiento y distribución mucho más complicada. De no existir estos mercados, además, los productores sanjuaninos de hortalizas frescas deberían desarrollar otro tipo de estrategias comerciales que difícilmente les permitirían vender los volúmenes de producción diario que logran alcanzar, a pesar de tratarse de escalas productivas pequeñas que difícilmente superan las 5 hectáreas.

Por último, nos interesa indagar específicamente acerca de la construcción del mercado concentrador de la SChT pues éste ha sido erigido por productores agropecuarios. Los iniciadores de la entidad allá por los años 1970 y los protagonistas de la construcción del mercado a mediados de los años 1990 no eran empresarios de la producción ni agentes de distribución y logística, sino que eran trabajadores de la tierra que tenían la necesidad de asegurarse buenas condiciones de comercialización pues la reproducción de sus familias dependía de los ingresos monetarios generados por esta actividad. Esta experiencia no es muy común de encontrar en la

Argentina, tal como se sostiene en el capítulo en este libro sobre mercados mayoristas (ver Viteri y Campetella).

Desde una perspectiva de las ciencias sociales, Pablo y Graciela Gutman (1986) llevan a cabo las primeras investigaciones sobre las producciones hortícolas en las periferias de Buenos Aires y La Plata y su rol en tanto abastecimiento de verduras frescas a los residentes urbanos de ambos núcleos poblacionales.

Hasta hoy en día, muchos autores realizan análisis acerca de las formas en que los productores hortícolas abastecen a las ciudades y acerca de quiénes son esos productores (Benencia 1992; Benencia y Quaranta 2005; Criado 2015; García 2011; Pizarro 2011). Sin embargo, esta temática permanece poco o nada estudiada en la Provincia de San Juan

Considerando las disputas por el uso del suelo y las transformaciones que acontecen en la mayoría de los cinturones verdes de la Argentina, Barsky argumenta la importancia del sostenimiento de áreas productivas ubicadas en los bordes de las ciudades a los fines de asegurar la producción del volumen necesario para satisfacer la demanda de alimentos frescos a niveles locales (Barsky 2005, 2012, 2013, Barsky y Vio 2007).

Teniendo en cuenta estos antecedentes y preocupaciones acerca del devenir de los cinturones verdes, este documento es un ejercicio para organizar de manera escrita un relato que aún permanece en historia oral acerca de la conformación del cinturón hortícola sanjuanino, las transformaciones que acontecen actualmente y el rol que la presencia de los dos mercados mayoristas juegan en el sostenimiento de la producción de hortalizas frescas y su abastecimiento a los consumidores (Viteri 2013).

Metodológicamente, para reconstruir las condiciones que posibilitaron que los productores de hortalizas frescas en la Provincia de San Juan se organizaran formalmente en el año 1974 y erigieran su propio mercado mayorista en el año 1995, se sistematizó información secundaria relacionada con la producción hortícola de la provincia de San Juan y se hizo una revisión exhaustiva de los libros de actas de la SChT.

Para conocer acerca de cómo es la dinámica en sus inicios y hoy en día al interior de la entidad, así como el funcionamiento del mercado mayorista bajo su gestión, se realizaron 14 entrevistas semi-estructuradas a los productores que hacen parte de la entidad, 1 entrevistas colectiva a 5 de los socios fundadores, 2 entrevistas semi-estructuradas a funcionarios públicos y 3 entrevistas semi-estructuradas a técnicos de diversas instituciones. Además, se llevaron a cabo diversas instancias de observación participante en el mercado mayorista, en las reuniones de la entidad y en instancias de capacitaciones técnicas y días de campo, organizadas por organismos de ciencia y técnica y por empresas proveedoras de insumos, productos y servicios ligados a la actividad hortícola. Este trabajo es parte de un proyecto de tesis doctoral que indaga sobre los productores de hortalizas frescas y para industria en la Provincia de San Juan.

Resultados

Momento I: los chacareros venden en la "feria de la capital" y aún no tienen una organización formal

En el territorio sanjuanino, a diferencia de otras partes de la Argentina, se denomina chacarero a quien produce hortalizas, ya sea con destino en fresco o para la industria. Las principales producciones en San Juan han sido, y continúan siendo, el ajo, cebolla, tomate, melón, esparrago, zapallo, alcaucil, lechuga, sandia, zanahoria, arveja, acelga.

En la década de 1960-1970, la comercialización mayorista de frutas y hortalizas frescas en la ciudad de San Juan se realizaba principalmente en el espacio denominado "feria de la capital", que se encontraba en lo que en aquellos momentos eran considerados los "márgenes de la ciudad".

Allí comercializaban frutas y hortalizas frescas intermediarios, con "puestos"; intermediarios "canasteros" y chacareros. Se conocen como "puesteros" a las personas que tienen un puesto de venta de frutas y hortalizas de consumo en un mercado o en otro lugar habilitado para este fin. Los "canasteros", en cambio, no disponen de un puesto fijo y en esa época solían comercializar frutas y hortalizas de manera ambulante en el espacio de la feria. Los chacareros eran quienes se ocupaban de vender en fresco de manera diaria su propia producción. Los chacareros, sujetos de estudio de este trabajo, son hijos de inmigrantes de ultramar, principalmente España e Italia. En su mayoría, han aprendido el oficio de la chacra a través de sus padres en los departamentos que circundaban la ciudad capital, como son, entre otros, Chimbas, Rawson, Pocito y Santa Lucía. Estos terrenos ofrecían buenas condiciones para la producción hortícola.

En la feria de la capital, como en todo espacio comercial, la ubicación de los puestos de venta tenía ventajas/desventajas respecto a la circulación de los clientes. Los puestos cercanos a donde se movilizaba mayor cantidad de mercadería eran los preferidos, y justamente esto implicaba disputas entre los comerciantes fijos (chacareros, puesteros). Los mismos chacareros relatan que conseguir esos lugares privilegiados no era tarea sencilla. La feria de la capital contaba con un administrador (empleado municipal) que, en ese entonces, privilegiaba a quienes revendían (puesteros y canasteros) por sobre a quienes producían. Por eso, los chacareros iban a la feria a las cinco de la tarde del día anterior y pasaban la noche haciendo fila para recién poder entrar a las cinco de la mañana del día siguiente, cuando abría el mercado. Uno de los chacareros comenta sobre las esperas nocturnas:

"¿Usted sabe lo que era dormir toda la temporada ahí en la cabina [de la camioneta]?, otros dormían en la vereda. Y llovía, viento y venían los revendedores a comprar, porque siempre estaba la especulación. El revendedor venía con una linternita y tocaba el tomate. Estábamos durmiendo, eran ya las dos de la mañana y uno tenía que dormir un rato para vender al otro día. El revendedor decía -*¿Cuánto va el tomate?* y ya era porque ellos habían visto que iba a faltar. Entonces uno decía, ¿si entro en un mal lugar?, no estoy seguro a donde iré a caer. Así que teníamos toda

la contra…los revendedores que no nos querían a nosotros, querían que le vendiéramos antes, en la chacra…" [Entrevista 15.07.2015]

Esto llevó a los chacareros a organizarse de manera bastante espontánea entre ellos con la clara intención de lograr un lugar exclusivo de productores, con una distribución un poco más equitativa en la asignación de lugares entre productores y puesteros. Así los chacareros se organizaron en función del origen geográfico de la producción. Por ejemplo, los que venían de Las Chimbas o de Santa Lucía se ubicaban en un punto afuera de la feria y analizaban cuánta producción traían en función de los vehículos que llegaban. Se organizaban para entrar de manera pareja uno de cada zona.

Las largas noches de espera, las disputas por mantenerse juntos en un espacio de venta para que los verduleros los identifiquen como los productores que venden su propia verdura, fueron condiciones hostiles, pero aparentemente óptimas para que los chacareros comenzaran a organizarse y pensaran en formalizar una entidad. Así surge la idea de crear la SChT, como ellos mismos relatan:

"…los principios empiezan con problemas ¿no es cierto? …costó muchísimo porque no estaba protegido el productor…" [Entrevista 06.08.2015]

Los intentos de negociación con las autoridades municipales, se basaban en ideas distintas acerca de cómo tenía que organizarse la producción y la venta. Cuentan los chacareros que

"[queríamos que nos dieran un mejor lugar en la feria de la capital]…Entonces fuimos a hablar con varios integrantes de la municipalidad que corresponde ahí y nos dijeron -*mire ustedes están mal, ustedes saben trabajar, trabajen, vénganse a la tarde, entréguenle la mercadería a estos señores que están en la feria [refiriéndose a los revendedores] y ustedes siguen trabajando*…esa fue la solución que nos dieron. Y ahí empezó a formarse la entidad…" [Entrevista 20.07.2015]

Los chacareros cuentan la experiencia de sus inicios en la organización como un gran desafío frente a los otros actores (puesteros, canasteros, funcionarios municipales) que los encasillaban solamente en el rol de productores con escaso margen para abarcar otras actividades como la venta de su propia producción. Sin embargo, como observaremos en el siguiente punto, los chacareros demuestran su capacidad para organizar tanto la actividad productiva como la comercial.

Momento II: los chacareros conforman su organización y siguen vendiendo en la feria de la capital

Finalmente, el 29 de Junio de 1974, los chacareros constituyen formalmente su propia entidad, denominada Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan, –según sus estatutos- "por y para la defensa de los derechos sociales y económicos del auténtico chacarero y el de su familia, por la seguridad y estabilidad de las siembras y comercialización de los productos de chacra, para evitar intermediarios y especuladores, promoviendo llegar en forma directa los productos de la chacra

al consumidor, constituir agrupaciones o asociaciones para mejorar la calidad, aumentar y abaratar los productos de la chacra, para bien de la comunidad" (Estatutos de la SChT, 1974)

Al incluir el término "temporario" en su nombre, reivindicaban su forma de trabajo. Tal como explican ellos mismos

> "Por eso, que se hace la sociedad de chacareros que le llaman "temporarios". Suena como que somos flojos y como que no nos gusta trabajar. Pero de ahí viene, porque los otros [los intermediarios] eran permanentes y nosotros temporarios... nosotros éramos los verdaderos, nosotros con orgullo éramos los auténticos que producíamos la tierra ¿y que llevábamos? lo que cosechábamos el día antes o, a veces, en el mismo día… y éramos chacareros auténticos porque era sembrar y llevar a la feria…Como [los intermediarios] eran permanentes pero, artificialmente, porque compraban o había cosas que venían de allá [fuera del cinturón hortícola de San Juan], una bolsa de papa, nosotros no producíamos aquí [papa] en ese tiempo …Nosotros lo establecimos así: sembrar y llevar lo que uno produce. Y eso les atraía mucho a los políticos, a los administradores del mercado, porque sabían que nosotros éramos productores que le hacíamos llegar al consumidor…" [Entrevista 15.07.2015]

La convicción por enaltecer su tarea, llevó a los chacareros a reclamar por la prohibición de revender por parte de los asociados y a formalizarlo en sus estatutos "el socio que permita llevar mercadería al mercado de abasto de otro señor que no sea socio de la sociedad será separado de la sociedad de chacareros temporarios" (Estatutos de la SChT, 1974)

Como entidad formal, fueron convirtiéndose en un interlocutor válido y reconocido socialmente. Sus planteos ante la administración de la feria ya eran colectivos y formales, y esto les permitió negociar mejores condiciones de comercialización. Así obtuvieron lugares fijos para la venta, un valor de entrada a la feria menor al establecido para los intermediarios, mejoras en la infraestructura en el sector de la feria que les habían asignado (se pasó de piso de tierra a piso de asfalto y un tinglado que les permitía estar protegidos del sol y de la lluvia).

Los socios se reunían de manera regular una vez por semana en la casa de alguno de ellos, hasta que lograron adquirir un lote. Allí, con el aporte de los mismos chacareros comenzaron a erigir su primera sede social en Las Chimbas pues la mayoría de los chacareros que iniciaron la entidad provenían de dicho Departamento y porque esa zona era primicia en la Provincia.

Desde los inicios de la formalización de la entidad (24.06.1974), se comienza a celebrar las fiestas anuales por el día del chacarero en un salón paquete del centro de San Juan. Estas, no solo se erigían como buenas oportunidades para recaudar fondos, sino también para mostrarse públicamente como una entidad floreciente e invitar a figuras políticas locales. Participaban de la misma la mayoría de los chacareros ya que era una instancia de júbilo, de re-encuentro y de exposición pública de los logros y vigorosidad de la entidad.

A medida que fue creciendo la SChT, y debido a la gran dispersión geográfica de la producción, a la precariedad de los caminos y de los medios de traslado que tenían los socios, rondando el año 1976 decidieron formar "filiales" por Departamento: Pocito, Rawson y Santa Lucia. Cada filial contaba con un socio representante que no sólo cobraba las cuotas societarias mensuales, sino que también recogía las opiniones y reclamos de los socios.

En aquellos primeros años, tal como versan las actas de reuniones, el incremento patrimonial y la rendición de cuentas de las comisiones directivas de la entidad estaban más relacionadas con la consolidación de la entidad y de su sede social, que con las mejoras en las condiciones de producción. Se relataba de manera minuciosa cómo se iba avanzando en la construcción de la sede, la adquisición de mobiliario, de máquinas de escribir, de vajilla para realizar eventos, etc. Como parte de la estrategia para recaudar sus propios fondos, rondando el año 1978 se estableció un mecanismo informal que dio buenos resultados. Entre todos, acuerdan que además de la cuota societaria, los socios pagarían un monto similar al que le cobraban por entrar en la feria de la capital (boleto) y que lo irían ahorrando para las distintas cosas que querían hacer. Mientras los chacareros esperaban para entrar en la feria de la capital, uno de los socios pasaba con un cuadernito cobrando este aporte extra y allí lo anotaba. Así, la entidad creció en activos patrimoniales, en ahorros y se consolidó como sociedad.

En la década del 1980´s la SChT logra vender sus productos más allá de la provincia de San Juan, y a su vez, invierten en sus propias instalaciones. En 1984, cuando se inaugura el Mercado Central de Buenos Aires (MCBA), los chacareros deciden enviar sus productos al principal mercado nacional de frutas y hortalizas. Para ello, conforman una cooperativa. Además, con el aporte extra de los socios (anotados en el cuadernito) y con fondos de la entidad, en el año 1986, adquieren un segundo terreno que lindaba con la primera sede social ubicado en el Departamento Chimbas.

La entidad ya era un actor social legitimado como representante oficial de los chacareros sanjuaninos. Su acervo patrimonial permitía la incorporación de nuevos socios. Cada dos años se realizaba la renovación de la comisión directiva con alta y activa participación de los socios, demostrado en lo reñida que eran algunas elecciones donde se presentaban dos listas para erigirse como comisión directiva.

Si bien ya se venía conversando con anterioridad, en el año 1992, la flamante comisión tuvo entre sus metas explícitas la necesidad y la potencialidad de gestionar su propio mercado. En ese sentido, fue clave no sólo la convicción y búsqueda de un crédito en el Banco Nación, sino también el apoyo de la municipalidad de Rawson. El intendente de ese momento, que había sido chacarero, decidió ejecutar un subsidio del Fondo Nacional de Empleo vía el Ministerio del Interior para construir las primeras instalaciones de lo que sería el Mercado de los Chacareros. Tal como relata de manera épica uno de los socios:

> "[entra el presidente con el vicepresidente de la comisión directiva del año 1992] y dice bueno "¿qué hacemos con esta plata?" [refiriéndose al ahorro

> suscitado por el aporte de los socios]. Y seguíamos con el abono diario [el cuadernito], eso no lo perdíamos nunca, seguía todos los días los que íbamos [a la feria]… [la finca] era de un socio nuestro esa finca. Y bueno el viejito ya era viejo y decide vendérsela a la Sociedad y se le compró. Y ahí viene el Carlos Fernández, el intendente de Rawson y dice -"*mira si ustedes compran seis o siete ha de tierra lo hacemos en Rawson, porque me van adjudicar tanta plata y nos hacemos el mercado y lo pechamos* … Entonces, [los integrantes de la comisión directiva] tuvieron que poner las cosas de ellos, la firmita, como garantía, pero fue todo tan hermoso que nos sobraba plata y nunca tuvieron, al contrario, antes de tiempo pagaban todas las cuotas, todas las cuotas hasta que terminamos lo que prestó el banco…" [Entrevista 06.08.2015]

En su relato, el chacarero comenta cómo se materializan la alternativa de inversión para lograr el sueño de tener su propio mercado mayorista y dictar sus propias normas. Así, en el año 1993 compran en el Departamento Rawson 8 hectáreas de una finca para lo que sería el futuro mercado de los chacareros. Era una zona rural de producción agropecuaria. De hecho, las hectáreas compradas pertenecían a una finca más grande de unas 14 hectáreas dedicadas a frutales y olivos.

La compra del terreno y la certeza de la existencia de un nuevo mercado implicó, incluso, que se modificaran los estatutos que permitieran la gestión de un mercado propio:

> La recaudación obtenida por la institución por el uso y explotación del mercado será destinada en forma prioritaria y principal para la continuación de la construcción y mantenimiento del mercado concentrador de futas y hortalizas, una vez terminado este primer objetivo se podrá destinar lo recaudado para la construcción de fábricas varias, insumos en general, centro de salud, de educación, centro de esparcimiento o espacios verdes, etc., etc. [Estatutos de la SChT, 1993]

A pesar de la importancia de la inversión, algunos de los chacareros cuentan que los augurios de los intermediarios y los funcionarios públicos no eran buenos. Entre otras cosas, decían que estaba muy alejado de la ciudad, que ningún verdulero iba a querer ir hasta allá, que las vías de acceso no eran adecuadas, que no había ningún núcleo comercial en los alrededores.

Momento (III): los chacareros construyen y gestionan su propio mercado

La consolidación de la sociedad refleja el entusiasmo y la seguridad que los socios tenían de sus propias actividades. Así como el "cuadernito" les permitió ahorrar poco a poco dinero para mostrar su capacidad de auto-gerenciamiento, la construcción de sus propias redes los llevó a invertir en objetivos mucho más ambiciosos. Ellos mismos cuentan que, dentro de la trama comercial, no todos los actores sociales eran indiferentes a la propuesta de un nuevo mercado. Relatan:

> "…había verduleros que hablaban, cafeteros, gente que tenía bares que no daba cinco por el mercado, pero cuando nosotros nos fuimos, el verdulero

> nos siguió. Porque nunca va a comparar las comodidades que tenemos ahora" [Entrevista 26.05.2016]

Así como comenzaron a seguir a los chacareros tanto los verduleros como los responsables de los servicios secundarios que tiene todo mercado mayorista (vendedores ambulantes de comida, cafeteros, etc.), el apoyo del estado tanto municipal como provincial estuvo presente. Ellos mismos, lo relatan como un círculo virtuoso:

> "…Al poco tiempo se presenta Escobar [Jorge Escobar, gobernador de San Juan], y dice: "*bueno, yo -para no ser menos- yo les voy a dar $50.000*." Y nos dio $50.000 que alcanzó para hacer parte de otro tinglado. Y bueno, así se fue haciendo…" [Entrevista 15.07.2015]

Así, los chacareros logran inaugurar su propio mercado mayorista el 02 de diciembre de 1995, bajo gestión exclusiva de la SChT.

De a poco se van construyendo las naves y, teniendo en cuenta la experiencia de venta en la feria de la capital, se prioriza que el chacarero socio de la entidad pueda llegar al mercado hasta las seis de la mañana, sin necesidad de hacer cola la noche anterior para conseguir un buen lugar. En efecto, desde el año 1995 y hasta la actualidad, se decide organizar el espacio de venta en tres grandes áreas: 1) central -donde venden los chacareros socios de la entidad, 2) circundante a la central -donde los intermediarios alquilan un puesto a un precio mensual a convenir, 3) periferia -donde se ubican los servicios: cafeterías, restaurantes, carnicerías, almacenes, venta de insumos agrícolas, etc. También teniendo en cuenta las experiencias en la feria de la capital, la mercadería puede llevarse un rato antes del inicio del horario de venta o bien puede descargarse la tarde anterior ya que el mercado cuenta con seguridad privada que permite esto.

En el área central los puestos son más o menos fijos y el boleto de entrada se paga sólo cuando el chacarero asiste al mercado a vender (si no va al mercado, el chacarero solo paga la cuota societaria mensual). En esta zona, el chacarero solo puede vender su propia verdura y queda explícitamente prohibida la reventa de mercadería a riesgo de ser sancionado o, incluso, expulsado. Salvo algunos intentos infructuosos de establecer un horario de venta por la tarde, el horario habitual de venta del chacarero es entre las 7 y las 9 de la mañana.

Las zonas circundantes al área central están destinadas a los puesteros, quienes pagan un canon fijo mensual. Ellos no son asociados a la entidad y no participan de la comisión directiva. El horario habitual de venta del puestero es más amplio que el del chacarero, entre las 7 y las 13hs.

En el tercer círculo de venta se erigen los locales de servicios: cafeterías, carnicerías, almacenes, insumos agrícolas, entre otros que terminan de darle vida al predio del mercado.

En la actualidad la entidad tiene alrededor de 300 socios activos y 8 naves construidas (30.000 m2 cubiertos) en las 8 hectáreas que compraron en el año 1993. El mercado abre seis días a la semana, garantizando que el chacarero pueda ofrecer su

mercadería sin intermediarios a los aproximadamente 400 verduleros que lo visitan diariamente. Para el funcionamiento del mercado emplean 14 trabajadores y profesionales que facturan sus servicios (ingeniero agrónomo, contador, etc.).

Hoy en día, la entidad ha logrado ofrecer mucho más que un espacio de venta conveniente para los chacareros. Sus modos de trabajo y fines se han ampliado, tal es así que desde la entidad se brinda asistencia técnica personalizada a sus socios, el servicio de alquiler de herramientas como tractor, sulfatadora, cincel y rastra de disco, entre otros y han desarrollado otros negocios aledaños como la instalación de un galpón de empaque de ajo y una playa de secado de uva y tomate.

La instalación del mercado reconfigura el territorio donde se instala, tanto por el desarrollo que implicó la logística que requiere el productor, como por el desarrollo de servicios colaterales que requiere tanto el productor como el consumidor comerciante minorista.

Esta historia de un mercado consolidado y una entidad en creciente maduración encuentra, sin embargo, un correlato no tan floreciente, relacionado con el avance urbano sobre las zonas tradicionalmente hortícolas.

Las zonas que en San Juan se erigieron como tradicionalmente hortícolas se están transformando en espacios urbanos a través de dos procesos de colonización residencial. Por un lado, los barrios construidos por el Instituto Provincial de la Vivienda (IPV) que suelen estar dedicados a residentes de bajos recursos (muchas veces provenientes del programa de erradicación de villas que implementó Gioja los años que estuvo en el poder). Estos son los que predominan en los Departamentos de Las Chimbas o en Rawson. Cuenta uno de los socios fundadores

> "…es que veníamos mucho, ya ahora vienen menos los chacareros, por ejemplo, de las Chimbas venían treinta y tantos. ¿Sabes cuántos vienen ahora? Tres… Y no va a quedar nada, esta zona ya se pierde la agricultura…" [Entrevista 31.05.2016]

Tal es así que las fincas de los pocos chacareros que aun producen en el Departamento de Las Chimbas están completamente emplazadas por este tipo de barrios.

Un proceso de cambio en el uso del suelo distinto ocurre en el departamento de Pocito. Allí, se venden fincas otrora destinadas a la agricultura para hacer los denominados "loteos" y construir barrios cerrados de clase media y alta. En este caso, si bien la horticultura aún no ha desaparecido conviven residentes ahora rurales, pero con estilos de vida citadinos con productores agropecuarios.

Incluso, el mercado fundado por los chacareros en la localidad de Rawson, que en ese entonces era considerado un lugar lejano, hoy también está clasificada como zona urbana consolidada o periurbana (Escuela et al. 2008).

Conclusiones

Esta es la historia del accionar que ha tenido un grupo de chacareros que mediante la organización lograron modificar algunas vulnerabilidades que tenían en

sus condiciones de comercialización. Además, el mercado erigido por la SChT ha transformado el lugar donde se ha emplazado. La transformación de la finca de 8 hectáreas en un mercado mayorista, hizo del lugar un polo comercial no sólo de venta mayorista de frutas y hortalizas, sino también de otros productos de almacén, carnes y prestación de servicios (insumos agropecuarios, estaciones de servicios, restaurantes, implementos agrícolas, entre otros).

Muchos de los socios fundadores hoy en día siguen siendo chacareros. Otros se han dedicado a producir uvas, como una forma de jubilación. Pero ninguno de ellos deja de ir al mercado. Ellos exclaman "¡Si es mi casa!". De todas maneras, son pocos los hijos de chacareros que continúan dedicándose a la actividad. A la escasa continuidad de la actividad por parte de los hijos de los chacareros, se suma el declive de las áreas hortícolas en los bordes de las ciudades (avance de la frontera urbana). Eso nos lleva a interrogarnos sobre ¿quiénes serán los encargados de la producción hortícola en los próximos años en la Provincia de San Juan? ¿Si no son los hijos de los chacareros que se autodenominaron temporarios rememorando su autenticidad como trabajadores de la tierra, ocurrirán procesos similares a los que suceden desde hace unos 20 años en otras zonas de la Argentina como La Plata, Mendoza, Córdoba?, ¿serán los hijos de inmigrantes bolivianos que comenzaron una ola masiva de migración hace poco más de dos décadas (Benencia 2012)?

Por último, este trabajo nos lleva a plantear otros temas que requieren investigación como la intensificación de la producción a través de la instalación de invernaderos y de sistemas de riego, que demandan poca mano de obra y aumentan la eficacia económica. Este modelo de producción también nos enfrenta al desafío de lograr una producción hortícola sustentable con el ambiente y las personas que trabajan en las fincas y los consumidores.

Bibliografía

- Barsky, Andres. 2005. "El Periurbano Productivo, Un Espacio En Constante Transformación. Introducción Al Estado Del Debate, Con Referencias Al Caso de Buenos Aires." *Scripta Nova* 194(36). Retrieved (http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-194-36.htm).
- Barsky, Andres. 2013. "Gestionando La Diversidad Del Territorio Periurbano Desde La Complejidad de Las Instituciones Estatales. Implementacion de Politicas Publicas Para El Sostenimiento de La Agricultura En Los Bordes de La Region Metropolitana de Buenos Aires (2000-2013)." Universidad Autonoma de Barcelona.
- Barsky, Andrés. 2012. "La Complejidad Territorial de La Interfase Urbano-Rural Como Soporte Para El Desarrollo de La Agricultura Periurbana." Pp. 23–28 in *Manual de horticultura periurbana*. Retrieved (http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-manual_de_horticultura_urbana_y_periurbana.pdf).
- Barsky, Andrés. 2013. "Gestionando La Diversidad Del Territorio Periurbano Desde La Complejidad de Las Instituciones Estatales. Implementación de Políticas Públicas Para El Sostenimiento de La Agricultura En Los Bordes de La Región

Metropolitana de Buenos Aires (2000-2013)." Retrieved (http://ddd.uab.cat/record/118629).

- Barsky, Andrés y Marcela Vio. 2007. "La Problemática Del Ordenamiento Territorial En Cinturones Verdes Periurbanos Sometidos a Procesos de Valorización Inmobiliaria. El Caso Del Partido Del Pilar, Región Metropolitana de Buenos Aires." Pp. 1–21 in *IX Coloquio Internacional de Geocrítica*. Retrieved (http://www.ub.es/geocrit/9porto/barsky.htm).
- Benencia, Roberto. 1992. "Transformaciones En El Mercado de Trabajo: Mediería En La Horticultura Bonaerense." *Estudios Del Trabajo n°3* Primer sem:125–47.
- Benencia, Roberto. 2012. "Los Inmigrantes Bolivianos En El Mercado de Trabajo de La Horticultura En Fresco En La Argentina." Pp. 153–234 in *El impacto de las migraciones en Argentina. Cuadernos Migratorois n. 2*.
- Benencia, Roberto y German Quaranta. 2005. "Producción, Trabajo Y Nacionalidad: Configuraciones Territoriales de La Producción Hortícolas Del Cinturon Verde Bonaerense." *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 23(2°):101–32.
- Criado, S. 2015. "El Aprendizaje Del Oficio Del Horticultor, El Acceso a Los Recursos Agro-Productivos Y La Comercialización de Productos. Trayectorias Laborales Y Migratorias de Los Bolivianos En Córdoba." Pp. 77–100 in *Bolivianos y bolivianas en la vida cotidiana Cordobesa. Trabajo, derechos e identidad en contextos migratorios*, edited by C. Pizarro. Cordoba: EDDUC.
- Escuela, M., M. Vasquez, J. Barcelona, G. Gallego, and O. Antunez. 2008. "Impacto Del Plan Federal de Viviendas En La Sociogeografía Urbana de La Provincia de San Juan." *Contribuciones Científicas GÆA* 20:2008.
- Estatutos de la Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan, 1974
- Estatutos de la Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan, 1993
- García, Matias. 2011. "Análisis de Las Transformaciones de La Estructura Agraria Hortícola Platense En Los Últimos 20 Años. El Rol de Los Horticultores Bolivianos." Universidad Nacional de La Plata.
- Gutman, Pablo y Graciela Gutman. 1986. *Agricultura Urbana Y Periurbana En El Gran Buenos Aires*. Buenos Aires.
- Pizarro, Cynthia. 2011. "Inmigrantes Bolivianos En El Sector Hortícola. Entre La Discriminación Racializante, La Precariedad Laboral Y La Movilidad Socio-Productiva." Pp. 119–64 in *"Ser boliviano" en la región metropolitana de la ciudad de Córdoba. Localización socio espacial, mercado de trabajo y relaciones interculturales*.
- Sociedad de Chacareros Temporarios de San Juan, libro de actas 1974-2000
- Viteri, ML. 2013. "Cambios En El Abastecimiento Hortícola: Una Mirada Desde Los Mercados Mayoristas Del Gran Buenos Aires." Pp. 23–48 in *Tomate y Lechuga: Producción, Comercio y Consumo*, edited by M. Viteri, G. Ghezán, and D. Iglesias. INTA Ediciones.
- Viteri, ML and AL Campetella. 2018. "Mercados Mayoristas de Frutas Y Hortalizas En La Argentina. Una Mirada Desde El Campo Social." *Revista Horticultura Argentina* 37(92):61–76.