

Las paseras son un problema: venden mercaderías ingresadas ilegalmente; se las debe **enclavar**. Este es el mensaje manifiesto de las autoridades municipales, que sintetiza y disfraza la necesidad o dependencia que tiene nuestra ciudad de los productos que traen las paseras.

Las paseras iniciaron el cruce abasteciendo de alimentos a una población que nació **muy urbana**, Trincheras primero y luego Posadas. Ha pasado más de un siglo y siguen viniendo. La ciudad creció, se complejizó y las paseras están. Mantienen su rol de abastecedoras, pero no sólo de alimentos, diversificaron los rubros y la clientela. Gran parte de la ciudad se beneficia con este comercio, pero no se puede permitir avalar el tráfico ilegal de mercaderías a través de la frontera. El grupo dominante elabora entonces el discurso de repudio: "las paseras son sucias y desordenadas", "desquician el lugar donde se instalan", "hay que cuidarse de ellas", pero las tolera y las utiliza para encubrir sus actividades "no tan legales". Trata de acotar sus acciones (las incluye en una organización formal: un mercado municipal), pero permite que sigan viniendo (flexibles controles aduaneros). Todos tienen interés (de distinto tipo según los sectores sociales) de que este comercio se perpetúe. Las paseras también: siguen cruzando.

La Placita es algo más que el edificio del mercado. El barrio<sup>1</sup>, las calles y manzanas circundantes son como prolongaciones suyas, se hallan animadas de un mismo clima, la gente que transita es la misma. Los comercios cercanos nos sugieren la imagen de los puestos del mercado. Los olores de las calles, el color de las casas, las lenguas que se escuchan, todo nos indica que La Placita continúa, que su área de influencia supera las calles que delimitan su edificio.

Geográficamente, La Placita se encuentra situada en una plazuela de la avenida Roque Sáenz Peña rodeada por la calle Sarmiento por el lado norte, la San Martín al sur, y la avenida Roque Sáenz Peña al este. En el lado oeste existe una callecita destinada en forma exclusiva a peatones. Tal como señalamos en el capítulo anterior, el edificio actual fue construido hace más de veinte años. Es de mampostería y techos de zinc, con pisos de mosaicos. Se compone de dos cuerpos unidos entre sí por un tinglado (ver plano adjunto). Tiene cuatro puertas de acceso. Si entramos por la puerta principal -que da hacia el norte, sobre la calle Sarmiento- accedemos a la planta baja del primer cuerpo. Al frente encontramos un puesto de revistas, uno de relojería y tres puestos de artesanos que hacen joyas y adornos en bronce. Sea que tomemos hacia la izquierda o la derecha, hacia ambos lados tenemos hileras de puestos de venta, uno pegado al otro, repletos de las más variadas mercaderías. Dentro de cada puesto, los productos están expuestos sobre unos estantes, afuera, en el piso rodeando la puerta o colgando de las paredes. El pasillo hacia el cual dan los puestos tiene gran parte cubierta con mercaderías: plantas, termos, ropas que cuelgan, manteles, bolsos de cuero,

<sup>1</sup> Al aludir al "barrio" nos referimos al área de Villa Blosset, el puerto, las manzanas del casco céntrico que rodean el Mercado Modelo.

sombreros, mates, sandalias, etc. Frente a los puestos vemos sillones y sillas, banquitos, en los cuales están instalados los vendedores, algunos mateando, charlando, acunando un niño, tejiendo o -simplemente- mirando atentos al potencial cliente que se acerca. Recorrer un pasillo es escuchar continuos ofrecimientos de los más diversos artículos. Varios puesteros ofrecen a la vez al mismo cliente. En un primer momento, se puede decir que la competencia es despiadada. Pero si el eventual comprador solicita algún artículo inexistente en el puesto, el vendedor no duda en recomendar al puestero que sigue (luego advertimos que el puesto recomendado corresponde al de un pariente), o si necesita cambio pedirselo al vecino, o que le cuiden el puesto si van en busca de algo, etc.

Si seguimos recorriendo la planta baja del primer cuerpo hacia el sur, pasamos delante de una escalera por la cual se accede a la planta alta. Esta planta superior repite un esquema similar a la baja. Se trata de una superficie cuadrada cuyo centro es un espacio abierto (abajo es un cantero con plantas) rodeado por un pasillo muy ancho al cual dan las puertas de los puestos. Aquí arriba los más comunes son los puestos de venta de ropa y calzados. Casi no se distingue uno de otro: los frentes están tapizados de perchas con polleras, camisas, pantalones, vestidos, cortes de tela, mallas, etc. Los vendedores, al igual que los de abajo, están sentados frente a sus puestos a la espera del cliente (asediando al que pasa con ofertas variadísimas). En una esquina de esta planta (Roque Sáenz Peña y Sarmiento) hubo hasta hace un año, un bar-comedor con muy buena vista del río y del conjunto del barrio.

Podemos bajar por la escalera que subimos o tomar un corredor hacia el segundo cuerpo. Para ello pasamos por el tinglado. Esta parte es muy especial ya que es más caótica que las anteriores. Está comprendida por una serie de pasillos, unos suben hacia la planta alta y otros bajan hacia el primer y segundo cuerpo. Hacia ambos lados de estos corredores dan otros puestos, más pequeños que los anteriores, no tienen puertas hacia el pasillo sino grandes ventanas tipo kioscos. Delante de las ventanas y

pendiendo de ellas, hay una gran variedad de artículos tan abarrotados y amontonados que hasta resulta difícil percibirlos en detalle; dentro de ese conjunto: radios, relojes, bombillas, cubiertos, mates, yerba, canastos, bolsos, hilos de tejer, mantas, jabones de coco, "Nescafé", bombones, paraguas, etc. Los vendedores sentados al lado de los puestos, o presos en su interior, ametrallan a la gente ofreciendo sus artículos.

Los pasillos que van hacia abajo nuclean puestos más pobres y con otro tipo de artículos. Allí están las yuyeras que venden hierbas medicinales, rapadura, caña, cigarros, jabones. La variedad y la cantidad que ofrecen es menor que en los otros. Este sector es más umbrío, transita menos gente, y los vendedores en su mayoría son mujeres viejas que fuman cigarros y hablan guaraní. Usan el típico delantal de las paseras, grande con dos amplios bolsillos.

Siguiendo uno de estos corredores hacia el sur llegamos al segundo cuerpo del edificio, que tiene sólo planta baja. No cuenta con un espacio abierto en el centro como el primero, sino que éste se encuentra cubierto por un grupo de puestos cuyos frentes dan hacia un ancho pasillo que recorre cuadrangularmente la planta, dejando hileras de puestos a los costados y otros más en el centro. Aquí se escucha el rechinar de las sierras de las carnicerías (hay seis) y las moscas que pululan de un puesto a otro. También se nuclean en este sector las verdulerías y fruterías, con sus productos expuestos en cajones y sus grandes balanzas. Estos vendedores están metidos dentro de sus puestos y desde allí ofrecen sus mercaderías.

Ya hacia la salida, por el sur -puerta que da hacia la calle San Martín- se encuentran algunos puestos similares a los de artículos regionales de la planta baja del primer cuerpo, donde se venden mates, termos, plantas, artículos de cuero, enlozados, canastos, etc.

Por la puerta trasera desembocamos a un corredor ancho que rodea las partes sur y oeste del mercado: el callejón. A este callejón sin techo, con piso de cemento, dan la puerta trasera y una de las laterales. En un comienzo fue pensado para carga y

descarga de mercaderías, pero después se transformó en el lugar de venta de las paseras. Estas mujeres se instalan en un espacio de un metro cuadrado, cada una con su silleta y sus canastos, venden en especial frutas y verduras. Estas vendedoras ofrecen continuamente sus productos -pregonando el precio a viva voz- y se agrupan para tomar mate o *tereré* en una sombra, mientras otras les cuidan sus cosas.

El callejón es una zona muy bulliciosa, se oyen risas y "puteadas", estribillos de venta, conversaciones entre dientes en guaraní, llantos de criaturas, etc. Con el transcurso del día, se van formando -tras las hileras de vendedoras- montañas de basuras: chalas de choclo, tomates pasados, cáscaras de banana, de sandías, etc., que dan un olor especial.

Actualmente, contra la pared del mercado que da hacia el callejón, se instalan algunos de los puesteros que tienen, adentro, venta de frutas y verduras. Se los distingue de las paseras pues están del lado que da la sombra, tienen balanzas grandes y productos muy variados que exponen en cajones o escaparates. Las paseras, en cambio, exponen sus productos en canastos o en el suelo, se sientan en el piso o en silletas que ellas mismas cargan y usan la balanza romana, portátil.

El límite de este corredor es muy flexible, pues tanto en el extremo que da hacia la calle Sarmiento como en la que desemboca en San Martín y Roque Sáenz Peña, se agranda o achica según la cantidad de vendedores que acudan.

En la punta del callejón que da hacia el sur, los fleteros descargan los bultos que traen desde el puerto para las paseras. Allí, cada una reconoce el suyo y arrima hasta su "puesto" los productos. Otras, en lugar de contratar el *taxi-flet*, prefieren los changadores con carretillas, pues éstos llevan los bultos hasta el interior del callejón donde la pasera se instala a vender.

El clima de afuera es más animado que el de adentro, pareciera que a partir de este corredor se desparramara hacia las plazuelas y calles cercanas el "espíritu" del mercado. Los "boliches", tipo almacén, que rodean al mercado, atienden a la misma gente, tienen el mismo olor, son bulliciosos y muy concurridos.

Las manzanas de Villa Blosset y el camino que va al puerto están impregnados de ese "espíritu" del mercado pero, a partir del cruce de la última lancha, todo cambia. Las paseras que cruzan a diario se vuelven antes de que caiga el sol. El callejón se vacía después del mediodía. Durante la tarde se ven camiones recogiendo las basuras, o descargando mercaderías.

Podríamos sintetizar como sigue la distribución en el edificio:

En el **primer cuerpo**, la **planta baja** corresponde a los puestos de venta de artículos regionales, un bar, una revistería y unos artesanos; y en la **planta alta** se encuentran las secciones ropería y zapatería.

En el **tinglado** -entre ambos cuerpos- hay una **sección principal** que cuenta con un corredor más ancho y puestos de artículos regionales e importados muy variados; y una **sección secundaria**, hacia los pasillos adyacentes, dondes están los puestos de las yuyeras.

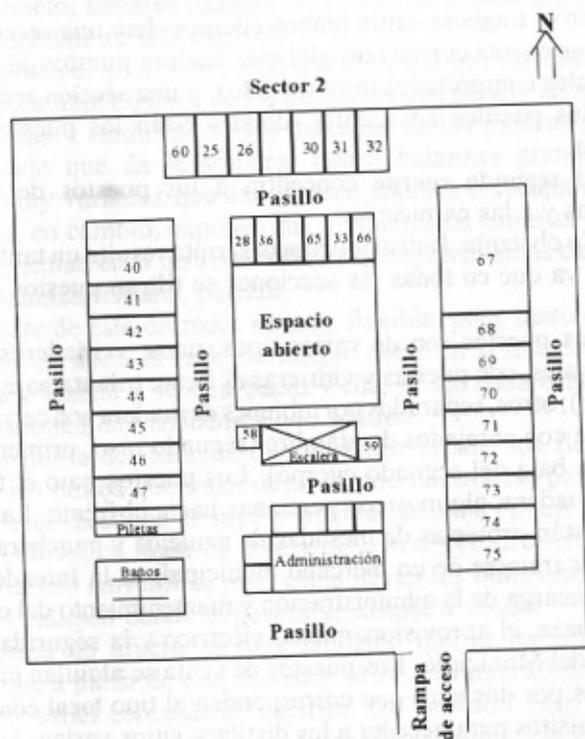
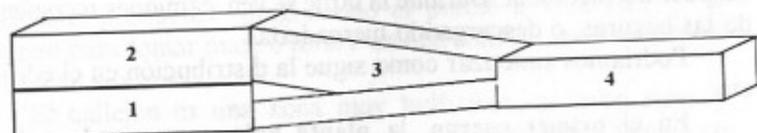
El **segundo cuerpo** concentra a los puestos de frutas y verduras y a las carnicerías.

No obstante, la distribución descripta resulta un tanto esquemática ya que en todas las secciones se filtran puestos de otros rubros.

Los puestos son de varios tipos: unos, verdaderos locales comerciales, con puertas y vidrieras al frente (planta baja, cuerpo primero); otros, separados por tabiques de madera con cerramiento al frente con enrejados de alambre (segundo piso, primer cuerpo y planta baja del segundo cuerpo). Los puestos bajo el tinglado son de madera, algunos con persianas hacia el frente. Las carnicerías están provistas de mesadas de azulejos y gancheras.

Por tratarse de un mercado municipal, es la Intendencia la que se encarga de la administración y mantenimiento del edificio. La limpieza, el aprovisionamiento eléctrico y la seguridad están a cargo del Municipio. Los puestos de venta se alquilan mediante contratos por dos años que corresponden al tipo **local comercial**. Los requisitos para acceder a los distintos sitios varían, así como el monto de los alquileres depende del lugar donde esté el puesto

Sectores del edificio del Mercado Modelo

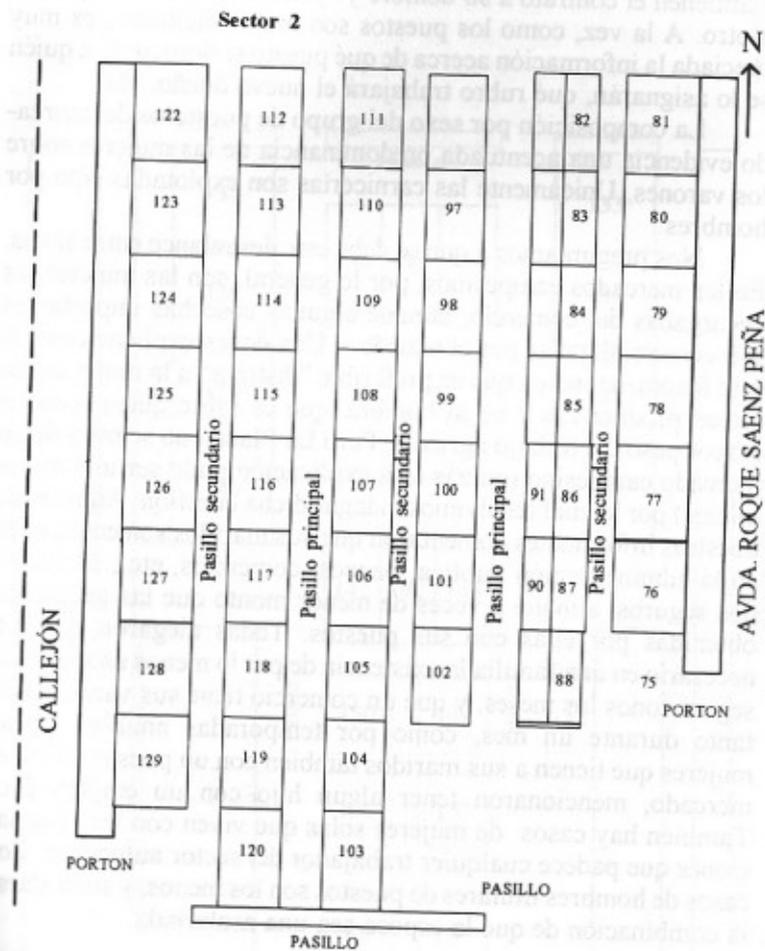
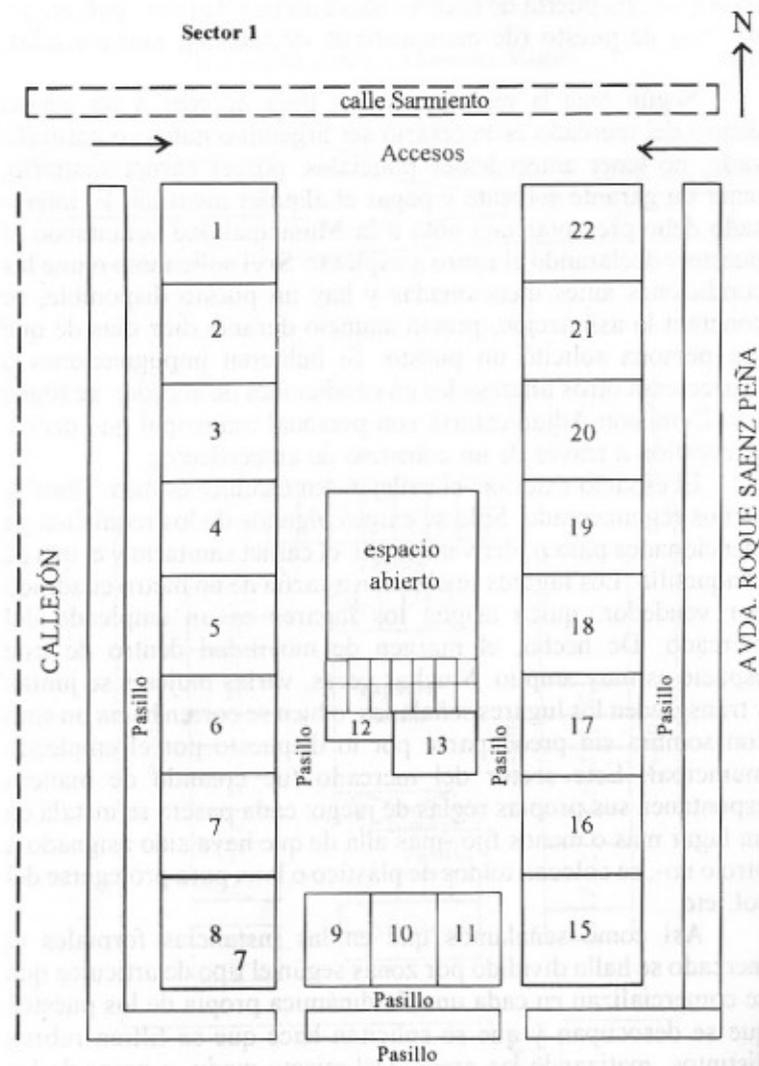


(cerca de una puerta de acceso, hacia un pasillo principal, etc.) y del tipo de puesto (de mampostería, de madera, con mesadas, etc.).

Según reza la reglamentación, para acceder a un puesto dentro del mercado es necesario ser argentino nativo o naturalizado, no tener antecedentes policiales, poseer carnet sanitario, tener un garante solvente y pagar el alquiler mensual. El interesado debe presentar una nota a la Municipalidad solicitando el puesto y declarando el rubro a explotar. Si el solicitante reúne las condiciones antes mencionadas y hay un puesto disponible, se concreta la asignación, previo anuncio durante diez días de que esa persona solicitó un puesto. Si hubieren impugnaciones o aparecieran otros interesados en condiciones de acceder, se reúne una Comisión Adjudicataria con personal municipal que decide la cuestión a través de un concurso de antecedentes.

El espacio exterior -el callejón- en cambio, es más "libre" y menos reglamentado. Sólo se exigen algunos de los requisitos ya mencionados para poder vender allí: el carnet sanitario y el uso de chaquetilla. Los lugares se alquilan a razón de un metro cuadrado por vendedor, quien asigna los lugares es un empleado del mercado. De hecho, el margen de movilidad dentro de este espacio es muy amplio. Muchas veces, varias mujeres se juntan y transgreden los lugares señalados, o bien se corren hacia un sitio con sombra sin preocuparse por lo dispuesto por el empleado municipal. Este sector del mercado fue creando de manera espontánea sus propias reglas de juego: cada pasera se instala en un lugar más o menos fijo -más allá de que haya sido asignado a otro o no-, se colocan toldos de plástico o lona para protegerse del sol, etc.

Así como señalamos que en las instancias formales el mercado se halla dividido por zonas según el tipo de artículos que se comercializan en cada una, la dinámica propia de los puestos que se desocupan y que se solicitan hace que se filtren rubros distintos, matizando las áreas. Del mismo modo, a pesar de las reglamentaciones municipales acerca de quién puede tener un puesto en el mercado y los requisitos a cumplir, siempre hay un



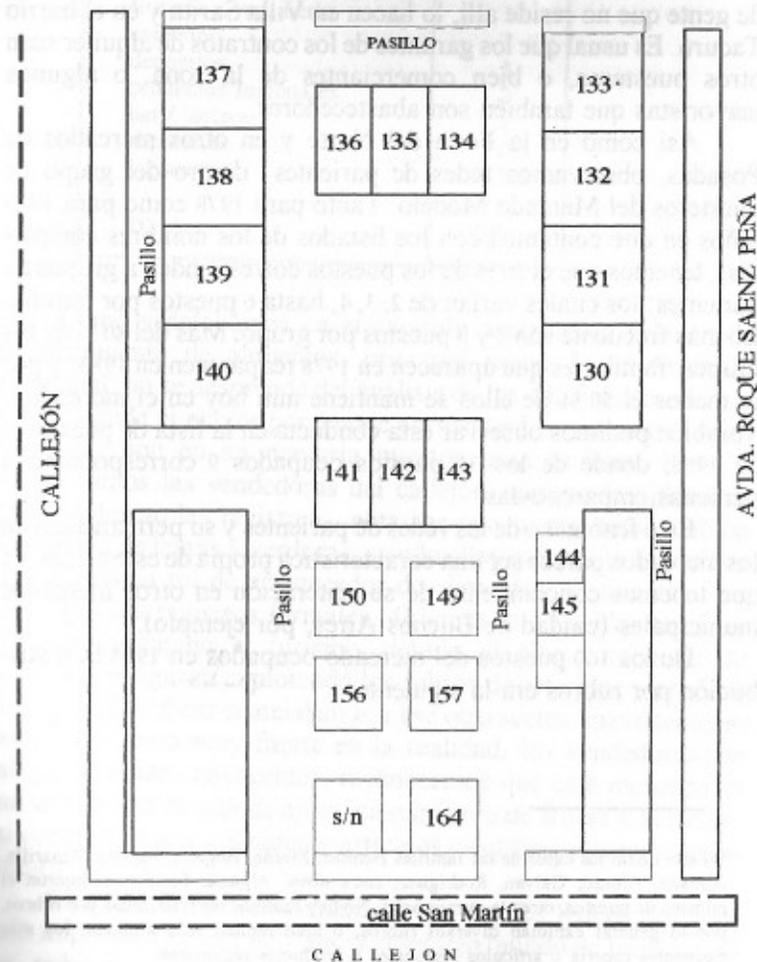
margen de negociación. Algunos alquilan y luego subalquilan, o mantienen el contrato a su nombre y "venden" la llave del puesto a otro. A la vez, como los puestos son muy solicitados, es muy preciada la información acerca de qué puesto se desocupa, a quién se lo asignarán, qué rubro trabajará el nuevo dueño, etc.

La composición por sexo del grupo de puesteros del mercado evidencia una acentuada predominancia de las mujeres sobre los varones. Únicamente las carnicerías son explotadas sólo por hombres.

Nos preguntamos a qué se debe este desbalance entre sexos. En los mercados campesinos, por lo general, son las mujeres las encargadas del comercio, aunque algunas cosechas importantes son comercializadas por el marido<sup>2</sup>. Una de las explicaciones de este fenómeno indica que es preferible "distraer" a la mujer de las tareas productivas y no al hombre, que es sobre quien recae el mayor peso del trabajo agrícola. Pero La Placita no se trata de un mercado campesino (quizás esta explicación pudo ser útil en sus inicios) por lo cual resolvimos indagar dicha cuestión. Algunas de nuestras informantes comentaron que sus maridos son empleados en la administración pública, bancos, comercios, etc.; con sueldos seguros, aunque a veces de menor monto que las ganancias obtenidas por ellas con sus puestos. Todas alegaron que era necesario en una familia la existencia de por lo menos una entrada segura todos los meses, y que un comercio tiene sus variaciones, tanto durante un mes, como por temporadas anuales. Otras mujeres que tienen a sus maridos también con un puesto allí en el mercado, mencionaron tener algún hijo con un empleo fijo. También hay casos de mujeres solas que viven con las fluctuaciones que padece cualquier trabajador del sector autónomo. Los casos de hombres titulares de puestos son los menos, y suele darse la combinación de que la esposa sea una asalariada.

<sup>2</sup> Sidney Mintz. "Sistemas de Mercados Internos como Mecanismos de Articulación Social". En: *Boletín del Museo del Hombre Dominicano*, N° 4, Santo Domingo, 1974.

#### Sector 4



El mercado constituye una unidad con todo el **barrio**, se proyecta a sus calles, a sus casas, comercios, etc. A ello pensamos se debe que la gran mayoría de los puesteros de La Placita sean de Villa Blosset. El mercado se alimenta de la gente del barrio. También es importante la cantidad de personas con puestos residentes de Villa Coz y El Chaquito. Y los casos más frecuentes de gente que no reside allí, lo hacen en Villa Sarita y en el barrio Tacurú. Es usual que los garantes de los contratos de alquiler sean otros puesteros, o bien comerciantes de la zona, o algunos mayoristas que también son abastecedores.

Así como en la Feria del Norte y en otros mercados de Posadas, observamos redes de parientes dentro del grupo de puesteros del Mercado Modelo. Tanto para 1978 como para 1983 (años en que contamos con los listados de los nombres completos), tenemos que el 50 % de los puestos corresponden a grupos de parientes; los cuales varían de 2, 3, 4, hasta 6 puestos por familia. Lo más frecuente son 2 y 3 puestos por grupo. Más del 80 % de los grupos familiares que aparecen en 1978 reaparecen en 1983, y por lo menos el 50 % de ellos se mantiene aún hoy en el mercado <sup>3</sup>. También pudimos observar esta conducta en la lista de puesteros de 1966, donde de los 31 puestos ocupados 9 correspondían a personas emparentadas.

Este fenómeno de las redes de parientes y su permanencia en los mercados parece ser una característica propia de este oficio, ya que tenemos conocimiento de su reiteración en otros mercados municipales (ciudad de Buenos Aires, por ejemplo).

De los 160 puestos del mercado ocupados en 1984 la distribución por rubros era la siguiente:

<sup>3</sup> Tales como los casos de las familias Benitez, Morán, Bogado, Aquino, Amarilla, Almada, Alonso, Galván, Rodríguez, entre otros. Algunas familias redujeron el número de puestos, otras lo aumentaron. No hay familias especializadas por rubros, por lo general explotan diversos rubros, o bien repiten sólo algunos, los más frecuentes ropería o artículos regionales y productos regionales.

Rubros comerciales	%
artículos regionales y bazar	60
ropería	23
carnicería	4
frutería y verdulería	3
comedor	3
depósitos	3
productos regionales	2
bar / lácteos	1
zapaterías	0,5
kioscos	0,5
TOTAL	100

Como señalábamos en el capítulo anterior, la función de abastecimiento de alimentos, principal razón de un mercado municipal, no se desprende del análisis de los datos del cuadro de arriba, donde el mayor porcentaje corresponde a artículos regionales que son en su mayoría puestos para turistas. Pero si consideramos las vendedoras del callejón -aunque las planillas municipales no las registren-, notamos que su principal función es la venta de frutas y verduras, siendo ellas quienes le devuelven al mercado su rol de abastecedor de alimentos. Si nos dejamos llevar por los registros formales, diríamos que La Placita es un mercado orientado al turismo, debido al alto porcentaje de puestos que figuran explotando los rubros de artículos y productos regionales. Pero si atendemos a ese otro sector, inexistente en los papeles pero muy fuerte en la realidad, los vendedores del callejón y plazas adyacentes, reconocemos que este mercado es una importante fuente de aprovisionamiento de frutas y verduras así como de ropas, calzados y artículos electrónicos a muy bajos precios.

Circunscribir nuestro análisis a los límites físicos del mercado implicaría perder de vista el complejo mundo de transacciones, redes de clientes y proveedores, lugares de concentración y

de intercambio de mercaderías, etc., que caracterizan el conjunto de actividades de las paseras. Para una mejor comprensión, definimos los siguientes espacios concéntricos en los cuales operan las paseras:

a) ámbito del mercado: corresponde al espacio general de las transacciones, cuyos límites más o menos elásticos son el puerto, Villa Blosset (barrio donde se halla enclavado el mercado), el microcentro de la ciudad, algunos conglomerados como Villa Cabello, la Rotonda, etc.

b) el mercado paraguayo o La Placita: constituido por el edificio mismo del mercado y sus explanadas;

c) el callejón: que es el sector exterior del mercado donde preferentemente se instalan las paseras.

Ahora bien, reconocemos dos sectores que actúan con reglas distintas dentro de la estructura del mercado: uno, que es el que comprende a los puesteros del interior del mercado y el otro, constituido por los que venden en el callejón exterior: las paseras y otros vendedores temporarios. El análisis detallado de la forma en que operan estos grupos nos permitirá visualizar cómo se articulan estos sectores en La Placita.

#### Grupos que interactúan en el mercado

Los grupos que operan en el mercado son fundamentalmente los puesteros interiores y las paseras, además de otros vendedores argentinos que se instalan de manera esporádica en el callejón.

#### Los puesteros

En las instancias formales, el reglamento del mercado (el que está en vigencia en la actualidad data de 1978) define quiénes pueden ser puesteros. No obstante lo cual, pudimos reconocer dos caminos alternativos para acceder a un puesto en La Placita. Uno, el

que tomaron las ex paseras que pudieron instalarse con puestos fijos en el momento de la habilitación del mercado y otro, el de las personas de Posadas que se instalaron allí.

Las razones por las cuales algunas paseras se decidieron a obtener puestos fijos son variadas. Por una parte, tenían expectativas favorables para realizar el cambio de radicación, pero también influyeron la posibilidad de que sus hijos estudiaran, de hallar trabajos alternativos para algunos miembros de la familia, la posible seguridad que ofrecía un puesto fijo en el mercado, entre otras. Además de tener que completar su trámite de radicación o encontrar un "testaferro" que les firmara el permiso, el capital inicial necesario no era monetario, sino que consistía en una buena red de "marchantas" -así llaman las antiguas paseras a sus ex colegas que les traen o dejan mercaderías- que les proporcionara los artículos necesarios, argucias para ofrecer y atender a los clientes. El mercado otorgaba el mobiliario indispensable: una mesa de cemento fija, con puertas abajo cerradas con candado para poder dejar los artículos de un día para otro, y algún cajón de frutas para sentarse.

Las ex paseras comenzaron con el rubro de las frutas y verduras vendiendo bajo el tinglado del segundo cuerpo, pagando por día el lugar ocupado y disponiendo sus mercaderías sobre unas mesas de madera que les facilitaba el mercado. Fueron incorporando simultáneamente a las frutas algunos artículos de contrabando como cigarrillos, *whiskys*. Era necesario, como estrategia de mantenimiento en el mercado, continuar con frutas, ya que el control de Gendarmería era muy estricto en ese momento (1962) y debía ocultarse el contrabando entre la mercadería "legal". Otras, en vez de bebidas y tabaco, traían ropa, vaqueros, camisetas, zapatillas importadas, que pasaban también como contrabando, ya que no había ni siquiera un mínimo cupo para artículos de uso personal.

Cualquiera de estos rubros de contrabando dejaba una ganancia mayor que las frutas y verduras, pero era necesario mantener una "fachada legal"; las verdulerías se adecuaban al caso. Y como es una exigencia municipal la venta preferencial de

artículos y productos nacionales, algunas de estas paseras iban hasta el mercado de Villa Urquiza a adquirir ciertas mercaderías o compraban a algunos mayoristas que llegaban hasta el propio Mercado Modelo a vender papas, manzanas, etc. Ofrecer algunos productos nacionales era parte de la estrategia de mantenimiento (sin problemas) dentro de la estructura del mercado.

A medida que el edificio del mercado se fue habilitando, estas puesteras que ya estaban dentro, prestaban atención a las nuevas oportunidades que se les ofrecían. Así fue que, cuando se habilitaron los puestos de mampostería, muchas de ellas pudieron optar por un puesto fijo y afrontar un alquiler mensual (dado que la venta en las mesas les había permitido un margen de ahorro, que se evidenciaba en la cantidad de mercaderías que podían acumular). Al instalarse en un puesto, el gasto más importante era el alquiler (ya que o bien muchas de ellas contaban con mercadería acumulada o mantenían una buena red de "marchantas" que les garantizaba un buen surtido).

Al instalarse en un puesto fijo, muchas de estas mujeres cambiaron de rubro. Las que habían iniciado su "venta prohibida" con ropa, después pidieron una habilitación para ropería. Para ese entonces, la industria de las artesanías paraguayas consistente en bordados, colchas, manteles, etc. era requerida y se permitía su paso, por tratarse de artículos de origen paraguayo<sup>4</sup>. Mantuvieron como contrabando la venta de vaqueros y camisas de origen extranjero, hasta que algunas industrias textiles paraguayas empezaron a producir telas y confecciones nacionales (por lo cual tales mercaderías resultaron permitidas). Al hacerse legales estos artículos, la ganancia que dejan no es tan importante como cuando eran de contrabando, pero entonces cobraron importancia los artículos de procedencia brasileña como toallas, manteles, remeras, calzoncillos, bombachas, etc., que nuevamente y siempre dentro del mismo rubro, dan el margen necesario.

<sup>4</sup> La reglamentación que permitió la entrada de productos paraguayos sin límites data de 1973.

Aquellas mujeres que ofrecían como "venta prohibida" *whiskys*, cigarrillos, etc. pidieron su habilitación para vender artículos regionales. Este rubro incluía las artesanías paraguayas, plantas, algunos comestibles -como yerba, rapadura, etc.- a la vez que canastos, cerámicas y, más tarde, con el auge de las mercaderías brasileñas, termos, bombillas, algunos artículos electrónicos sencillos, etc.

Hasta que la industria brasileña comenzó a invadir el mercado paraguayo y argentino, los artículos importados más requeridos de Encarnación resultaban los de procedencia china, europea (bebidas, perfumes, telas) y japonesa. Estos artículos no perdieron su importancia, pero sí comparten el espacio de preferencias con los productos brasileños.

También algunas de estas mujeres habilitaron frutería y verdulería como puestos fijos, siempre matizando el rubro con algunos otros artículos más rentables.

La otra vertiente de puesteros, argentinos que se instalaron desde el inicio, siguen un camino similar al de las ex paseras: a pesar de tener facilitada su entrada al mercado en términos legales, las redes de contactos necesarias para lograr el éxito comercial dependen de las paseras. Dado que la convivencia entre los puesteros y éstas siempre fue fluida, no resultó tarea difícil conseguirse unas "marchantas" que les proveyesen de mercaderías.

Algunos de estos puesteros ingresaron al mercado cuando se cerró la Feria del Norte, continuando o iniciándose como verduleros, carniceros o almaceneros. Al pasar a los puestos fijos, unos matizaron el rubro y otros lo cambiaron (sólo los carniceros tuvieron sus puestos fijos desde el primer momento, ya que fue el área por donde se inició la habilitación del mercado -planta baja del segundo cuerpo-). Algunos de estos puesteros vinieron al mercado cuando se cerró la Feria del Norte, para explotar el mismo rubro.

Al pasar a los puestos fijos, algunos continuaron esos rubros, matizados también con otros artículos importados; otros cambiaron por artículos regionales, ropería o zapatería. Creemos

que, tanto para las ex paseras como para estos otros puesteros, la posibilidad de haber accedido a un puesto se debió al hecho de estar en el mercado y haber podido juntar un mínimo capital como para afrontar el pago de un alquiler mensual y otros gastos menores.

Conseguir un puesto en el mercado resulta difícil si no se cuenta con algún conocido o pariente que facilite el dato de la desocupación de un local, ya que el montaje del mismo requiere muy poco capital comercial, debido a la posibilidad de recurrir a las paseras para iniciar la provisión de mercaderías. Un puestero que logró juntar un mínimo capital puede permitirse acceder a los mayoristas de Buenos Aires para adquirir otro tipo de mercadería ya que, por la legislación vigente, los puestos deben ofrecer fundamentalmente artículos de origen argentino (si son comprados en Posadas resultan más caros que en Buenos Aires). Este requisito, de ofrecer en forma prioritaria mercadería nacional, se cumple muy parcialmente puesto que son muchas las argucias utilizadas para disimular la mercadería de contrabando -en especial brasileña-, tales como quitar etiquetas, conseguir boletas de venta de algunos comercios mayoristas argentinos, etc. Quienes controlan qué se vende no son los inspectores de la Municipalidad, sino de la Dirección de Comercio o de Gendarmería, quienes también controlan los precios máximos y la exhibición del precio en cada artículo.

Para alquilar un puesto en el mercado cumpliendo con los requisitos formales, el solicitante debe presentarse a una licitación, llamada por la Municipalidad. Pero de hecho, lo que ocurre es que como el dato de que alguien va a dejar un puesto libre es muy valioso, puede especular con ese capital y llamar a un amigo o pariente y dejarlo como sucesor, o bien "vender" el espacio, aunque siga figurando él como propietario a los fines de no entrar en la mencionada licitación arriesgándose a perder el puesto. Por lo general, la forma tradicional de tener un puesto en el mercado ha sido a través de un pariente que pasa el dato, aunque luego se sigan los trámites previstos formalmente por la Municipalidad.

Es muy difícil que se diga públicamente que se dejará libre un puesto.

Dado que la cantidad de puestos de que dispone el mercado es limitada -son los locales construidos en mampostería- es importante tener un contacto en el interior del mismo para poder obtener un lugar. La otra opción que plantea la Municipalidad es autorizar -en los lugares más "insólitos"- la construcción de un nuevo puesto. El puestero se hace cargo de los gastos y a la Municipalidad le queda, luego de que dicha persona deje el puesto, la construcción a su favor. Estos nuevos puestos varían en cuanto a materiales de construcción pero, en general, son de madera o, en menor proporción, cerramientos de aluminio con vidrios. Este continuo agregado de puestos, en los sitios más estafalarios -acceso a las escaleras, esquinas previstas como espacios de ventilación, pasillos de acceso a los sanitarios, etc.- le fue dando al edificio del mercado ese aspecto de abarrotamiento y aglomeración que, cuando hay mucha gente circulando, hace difícil el tránsito por los pasillos o impide apreciar las mercaderías expuestas. Esta nueva distribución de puestos crea cierto caos en la imagen que el mercado brinda al comprador. Es la misma Municipalidad que pretendió imponer reglas estrictas, la que cae en la trampa de otorgar permisos "especiales" de construcción que, paulatinamente, degeneran la imagen que se quiso preservar: un mercado ordenado.

Si tomamos en cuenta la estructura del mercado actual, analizada desde el punto de vista de quiénes son los puesteros, vemos que se trata de pequeñas y grandes redes de parientes; ya sea una madre con cuatro hijos, o dos hermanos y un sobrino, entre otros casos. En realidad, oficialmente una persona no puede tener más de dos puestos y ningún pariente suyo de primer grado puede tenerlo. Por supuesto que en los hechos este requisito tampoco se tiene en cuenta. Estas redes de parientes dentro del mercado no sólo son necesarias para entrar sino que son útiles al momento de tender los lazos con las "marchantas", con los otros puesteros o abastecedores.

Un recurso adicional con que cuentan algunos puesteros es el de "guardar" mercadería a algunas paseras de un día para otro (yuyos, termos, cerámicas, ropas, quesos) cobrándoles un mini-mo alquiler por el espacio que cubren sus cajones o bultos.

El número de "marchantas" que abastece habitualmente a un puesto es difícil de evaluar, ya que algunas sólo lo hacen de manera esporádica y otras en forma regular. Las que son "fijas" no pasan de tres o cuatro, y las "flotantes" llegan a entre quince o veinte. Las paseras "fijas" son aquéllas que traen mercadería a pedido del puestero; por lo tanto, éste tiene la obligación de aceptarla. Estos lazos se crean informalmente, surgen de sucesivos pedidos cumplidos entre ambas partes, que van estrechando la relación hasta que la "marchanta" siente que el puestero es su patrón y éste que la pasera es su "marchanta".

El abastecimiento de mercaderías es a crédito, siendo las paseras quienes lo otorgan. En los casos en que ellas obtienen su mercadería también a crédito, la cadena se hace más compleja. De hecho, son ellas las que arriesgan en la Aduana y con la ubicación de sus artículos. No existe ningún instrumento legal que corporice esta relación entre paseras y puesteros, descansa en elementos eminentemente personales. Las sanciones que se aplican cuando una de las partes no cumple su obligación (un puestero que no paga la mercadería pasado un tiempo aceptable o una pasera que no trae lo encargado) consisten en la disolución del vínculo, previo retiro de la mercadería por parte de la pasera, en caso de incumplimiento del puestero. Cuando la que falla es la pasera, el puestero la sancionará negándole otros encargos. A ninguna de las partes le conviene deshacer con frecuencia esos lazos, ya que la mala fama corre tanto dentro de un grupo como en el otro, y así se estrecha el círculo de potenciales "marchantas" o "patrones".

El valor que se agrega a una mercadería para su reventa es relativamente estándar (ya que el puestero pretende obtener desde un 30% hasta un 35% de ganancia sobre el precio que le dio la pasera o sobre el precio que él pagó al mayorista). Los artículos no perecederos tienen un precio más o menos igual en todos los puestos del mercado. El regateo de un precio es una modalidad

vigente en escasas ocasiones e insignificante la rebaja. Se puede bajar el precio a un amigo, a un cliente que "le ha caído simpático" al puestero, por alguna falla o suciedad en una prenda, por tratarse de un asiduo comprador, etc. Pero, casi de inmediato, en las ventas que siguen, el vendedor intentará recuperar la diferencia subiendo un poco más los precios a los próximos clientes. En los productos alimenticios perecederos como la carne, las frutas y las verduras, para los cuales estaban vigentes precios máximos (impuestos por el Gobierno en virtud de la aplicación del "Plan Austral" en julio de 1985), no se daba la forma del regateo. Entre las paseras que abastecen a los puestos, el precio exigido por sus artículos también es homogéneo, excepto el caso de los frutos perecederos que pueden ser revendidos a cualquier precio según el apremio del oferente.

Sabemos que la afluencia de clientes al mercado es permanente, con las depresiones típicas de fin de mes si no es época de turismo alto. Muchas veces, señalan los mismos puesteros, "aquí (al mercado se refieren) se ofrecen los mismos artículos que en los negocios del centro, lo que pasa es que nosotros nos conformamos con sacar una ganancia razonable y los otros comerciantes no". Por lo tanto, la gente acude a La Placita en busca de mejores precios. Es probable que este razonamiento sea en parte correcto. Lo que ocurre es que los gastos de mantenimiento de cualquier local comercial serán siempre superiores a los de un puesto del mercado (justificación que plantean los comerciantes del centro). Existen otras razones que encarecen un producto vendido en un local céntrico: los gastos de instalación y mantenimiento, servicios, impuestos y tasas, salarios -si tiene personal- publicidad, etc.

Hay grandes fábulas entre los mismos puesteros nuevos o los almacenes de los alrededores en cuanto al enriquecimiento de los puesteros del mercado. De hecho, vemos que como actividad resulta muy rentable, de lo contrario no permanecerían tanto tiempo en este oficio (algunos llevan más de veinte años dentro del mercado) ni sería tan difícil conseguir un local o un bien tanpreciado como es un lugar libre en el mercado.

¿Se enriquecen los puesteros de La Placita? Ante este interrogante intentamos evaluar el nivel de ingresos y capitalización de estas personas, no en términos de su capital comercial o su estandar de vida sino con otros indicadores como la ocupación de sus hijos, la educación que pudieron brindarles, la propiedad o adquisición de bienes muebles o inmuebles, etc. Gran parte de los puesteros más antiguos (de los que llevan más de veinte años en el mercado) iniciaron a sus hijos en el mismo oficio, les proporcionaron los "conocimientos" -o artes- necesarios para un buen desempeño comercial, pudieron brindarles niveles educativos primario y secundario (en algunos casos, también terciario), lograron acceder a una vivienda propia, a un auto, etc. De hecho, la clave de que estas inversiones hayan sido posibles no está sólo en que han sido puesteros en La Placita y trabajaban bien, sino en cómo invirtieron sus ganancias.

No conocemos casos de gente que, siendo puesteros, se hayan "fundido", sino más bien casos en que el éxito no fue tan rotundo o que el tiempo que tardaron en capitalizarse fue más prolongado. También incide fundamentalmente el rubro que se trabaja y cuánto se está dispuesto a arriesgar con la mercadería de contrabando.

El tiempo que un puestero permanece en el mercado es prolongado. Gran parte de los que se registran en la actualidad están allí desde que se inauguró el edificio. Es posible que hayan ido variando en cuanto a los rubros que explotaban, pero registran estabilidad en esta ocupación.

Los puesteros hacen una "carrera" dentro del mercado. Podemos reconocer un tipo de puestero en la culminación de su carrera: son aquéllos que tienen un puesto muy bien surtido, ubicado en un lugar estratégico (pasillo principal, puertas de acceso, etc), con una amplia red de "marchantas" y, fundamentalmente, con la incorporación de algunos miembros de su familia como puesteros, dentro del mismo mercado.

## LAS PASERAS Características generales de la actividad

Las paseras constituyen un grupo de mujeres (hay pocos hombres en la actividad) de edades que van de 13 a casi 60 años (la mayoría de ellas se ubica entre los 20 y 45 años). En esta amplia faja de edad se disponen mujeres con variable experiencia en la actividad, en cuyos extremos se encuentran las que se están iniciando y las que están a punto de salir. Casi todas las paseras son paraguayas, aunque hay algunas mujeres argentinas que hace años residen en Paraguay<sup>5</sup>. Una característica común a todas ellas es el manejo del guaraní y el castellano, imprescindibles para poder operar en el comercio en función de dos espacios lingüísticamente diferenciados: Posadas y Encarnación.

El lugar de residencia de estas mujeres puede ser urbano o rural. Las primeras son las llamadas "villenas", de la Villa Encarnación, y las de las zonas rurales son las "campañeras", de la "campaña".

El nivel educativo es muy diverso. Algunas de ellas completaron el ciclo primario, otras sólo los primeros grados, o bien son analfabetas. De todos modos, todas restan y suman, convierten australes a guaraníes, calculan en cruzados si es necesario, etc.

La mayoría de estas mujeres tienen hijos, mientras que la presencia del cónyuge puede darse o no. Sus proles son muy numerosas. Generalmente las hijas son iniciadas por las madres en esta actividad casi desde niñas (12 ó 13 años), etapa en que ir y venir de Posadas a Encarnación es un juego<sup>6</sup>.

Las paseras, por lo general, vienen todos los días -de lunes a viernes- desde Encarnación. El jueves es el día de mayor

<sup>5</sup> Existen también paseras argentinas que cruzan hacia Encarnación a comprar mercadería que luego revenden a los comerciantes de sus barrios de residencia o ellas directamente a sus vecinos, se trata actualmente de un grupo de escasa importancia.

<sup>6</sup> Los niños no pagan el pasaje de la lancha, viajan gratis.