

**Series:**  
**Comunicaciones Técnicas**  
**ISSN 1667-4006**

**COMUNICACIÓN TÉCNICA N°139**

**Área Desarrollo Rural**

**La economía del trueque en el norte de la Patagonia**

*Marta Cecilia Madariaga*

**2000**

■ **Ediciones**

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria  
Centro Regional Patagonia Norte  
Estación Experimental Agropecuaria Bariloche. "Dr. Grenville Morris"  
eeabariloche.cd@inta.gov.ar



# La economía del trueque en el norte de la Patagonia

Marta Cecilia Madariaga\*

2000

Comunicación Técnica N° 139. Área de Desarrollo Rural. 15 pág.

Biblioteca INTA - EEA Bariloche. ISSN: 1667-4006

## Contenido

La economía del trueque en el norte de la Patagonia .....	1
Aspectos conceptuales .....	2
El comercio.....	2
Los términos del intercambio .....	2
Antecedentes sobre el tema .....	3
América Andina.....	3
El trueque en el norte argentino. El caso tucumano. ....	5
El trueque en el norte de la Patagonia .....	7
El caso de la Línea Sur rionegrina y el ejemplo de Comallo.....	7
Niveles y tipos de relaciones en las que interviene el trueque .....	7
Formas de contacto del pequeño productor con el mercachifle.....	8
Cadena de comercialización en el ámbito nacional.....	11
Conclusiones .....	12
Bibliografía general .....	14

---

\* CONICET-INTA Bariloche. [mmadariaga@bariloche.inta.gov.ar](mailto:mmadariaga@bariloche.inta.gov.ar)

## Aspectos conceptuales

### *El comercio*

La actividad comercial, y con ella el trueque, se inicia por la existencia de excedentes de producción (Gómez Crespo, 1993, 43) y en su desarrollo se pueden enunciar etapas<sup>1</sup>. La primera se gestaría dentro de la propia unidad doméstica o inmediato grupo social con un régimen de intercambio regido por la reciprocidad y redistribución; luego surgirían los mercados periódicos en los sistemas de comercio local y ferias en las rutas comerciales de larga distancia. Finalmente se formarían los centros de mercado constituidos como un sistema articulado. Estos centros se dividen en niveles entre los cuales se pueden mencionar los mercados normales, intermedios y centrales. Los centrales son de orden superior, asentados en puntos estratégicos de la red de transporte, con importantes funciones comerciales al por mayor, reciben y distribuyen artículos importados a centros menores, acopian productos locales que se exportan a otros mercados, tienen comercios permanentes y periódicos e incluyen centros comerciales más pequeños. Los mercados normales -por otra parte- son de nivel mínimo y de frecuencia periódica (Berry, 1971, 140-123).

El comercio -en su participación en la economía- representa un medio de vida, generación de empleo, un complemento económico para la subsistencia y finalmente cumple el amplio rol de abastecer a la población. La noción de comercio va unida, además, al concepto de intercambio económico, en este caso implicando la obtención de un beneficio, y que tiene distintas modalidades. Ellas son el comercio sin dinero o trueque, el comercio con dinero o medio de intercambio, el comercio sin mercado y el comercio con mercado. Se identifica también al comercio con *reciprocidad equilibrada*, entendiéndose por ella un intercambio directo en el que a cambio de la cosa recibida se entrega otra cosa equivalente en el mismo momento. Las partes que intervienen en este intercambio se enfrentan como intereses económicos y sociales distintos, puesto que todo intercambio es un instrumento de relación económica y social (cf. Gómez Crespo, 1993, 25-40).

### *Los términos del intercambio*

Es necesario aclarar que el *intercambio* es un instrumento de relación económica y relación social y dentro del cual se deben diferenciar dos tipos: el intercambio gratuito y el económico. En el primer caso no hay pretensión de obtener un beneficio en sí mismo sino mantener relaciones sociales y tiene lugar entre grupos o individuos y pueden intercambiarse objetos o servicios. Cuando se trata del intercambio económico ya implica la aparición del interés en un beneficio económico (ídem, 25).

En las sociedades andinas la organización se ha basado desde tiempos preincaicos en principios socioeconómicos fundamentales entre los que se encuentra la reciprocidad, dimensión económica que regula el flujo de mano de obra, servicios y bienes entre las

---

<sup>1</sup> En estas etapas se incluye el intercambio comercial administrado socialmente, el trueque y el uso de dinero.

instituciones de producción, distribución y consumo. Puede ser definida también como el intercambio normativo y continuo de bienes y servicios entre personas conocidas entre sí y entre prestación y devolución debe transcurrir cierto tiempo y el proceso de negociación está encubierto por formas de comportamiento ceremonial. Se manifiesta en un conjunto sociocultural de expresión comunitaria -las partes interactuantes pueden ser individuos o instituciones (Alberti; Mayer, 1974, 14, 21). Si bien en los últimos siglos las transacciones comerciales se realizaban en la América indígena, sobre todo en los sectores andinos, en términos monetarios empleando la plata boliviana (Langer; Conti, 1991, 217) y utilizando el trueque. Es necesario precisar que algunas formas de intercambio aún tienen lugar, como en el caso de la Sierra Central del Perú; por una parte se encuentra el intercambio de servicios personales por medio de formas recíprocas y por otro lado existe el canje de bienes realizados en dinero o por trueque. Éste habría surgido al haberse eliminado el acceso directo a los distintos pisos ecológicos que permitían una producción diversificada (Mayer, 1974, 43).

La principal función del trueque es resguardar contra las influencias comerciales en el mercado, es decir que equilibra las relaciones de intercambio protegiendo a los consumidores campesinos de las fluctuaciones de precios del gran mercado y minimizando el papel de los intermediarios. La predominancia y aceptación del trueque garantizan una ética de intercambio simétrico y sancionan los intentos de lucro personal (Larson; León, 1987, 343).

El trueque recíproco equilibrado intraétnico es de origen prehispánico entre comunidades campesinas de filiación indígena. La reciprocidad equilibrada rige al trueque que es el intercambio simultáneo e inmediato de bienes tradicionalmente tipificados como equiparables de acuerdo con equivalencias relativamente estables (Madrazo, 1981, 214-216. Larson; León, 1987, 343). Según Wolf es una relación diádica horizontal de entrelazamiento simple; contacto entre dos partes de situación equivalente que se reúnen por un interés comercial (Madrazo, 1981, 230).

En este sentido cabe mencionar la relatividad cultural del concepto de dinero, que se empleaba para el pago de obligaciones comerciales, como patrón que permitía atribuir valores numéricos a los objetos con fines contables y como objeto de compra-venta en el intercambio indirecto, en cuyo caso se adquiere dinero a través de transacciones directas, por ejemplo mediante la venta de fuerza de trabajo para ser empleado en la adquisición de productos (ídem, 217). Los indígenas, además, aunque conserven su sistema de equivalencias para los cambios entre ellos, saben manejar *hacia fuera* los precios monetarios (Assadourian, 1987, 70-71).

## **Antecedentes sobre el tema**

### ***América Andina***

Aún durante las últimas décadas del siglo XX los ayllus regulan la circulación de dinero y productos en el norte de Potosí; algunas veces asume la forma de intercambio u otra forma de transacción realizada mediante tasas calculadas no en base a un precio de mercado, sino que derivan del volumen del objeto intercambiado o de su calidad. A pesar de esto no se

puede hablar de ausencia de dinero ya que muchas veces se lo emplea dentro del ayllu, mientras que los intercambios con forasteros, ya se trate de productos o de mano de obra, eluden específicamente el uso del mismo. En éstos términos, y teniendo en cuenta el estudio de Olivia Harris en los ayllus puede afirmarse que no existe una diferencia importante entre transacciones monetarias y trueque, ni entre las personas con las que se hace trueque o con las que se compran los productos. Es decir que el trueque puede formar parte de un extenso circuito que en determinado momento incluye el uso de dinero y en el cual la ganancia ha sido cuidadosamente calculada, al menos por una de las partes. Puede también consistir en el intercambio de valores de uso entre productores que no está calculado en base al precio de mercado. Ello significa que sólo mirando el contexto se puede determinar cuál es el tipo de operación que se está realizando e incluye tanto la relación social de los que intercambian como el lugar donde se realiza la transacción. Por ejemplo, ciertos grupos andinos residentes en áreas aisladas sólo intercambian maíz por dinero con otros del ayllu, y aún así, sólo entre parientes cercanos. Cualquier otra persona que desee adquirir su maíz tiene que ofrecer a cambio un artículo de consumo directo. Este puede haber sido comprado con dinero (coca, aguardiente) o puede ser algo producido por el comprador (telas, alfarería). Si los residentes urbanos salen al campo en busca de papas o maíz tienen que practicar el trueque; si los miembros del ayllu van al mercado urbano prefieren comprar o vender con dinero. La lógica de esto es que en la economía rural cuando los mercados están lejos se evita el dinero porque su uso es limitado; el poco dinero que se necesita solo se acepta como un favor de los parientes próximos, para quienes su uso es más conveniente que el transportar pesadas cargas para intercambiar. Tampoco hay productos que se vendan exclusivamente por dinero y todos los que se obtienen por ese medio pueden adquirirse también sin él (Harris, 1987, 249-251).

Aún subsisten intercambios (trueque y de mercado) para autoabastecimiento del campesino, pero también por parte de intermediarios y campesinos con fines de lucro. Un ejemplo de ello es el comercio de la lana en los andes peruanos, que comienza con el trueque en la etapa inicial de la cadena de comercialización, y que llega al mercado nacional (Alberti; Mayer, 1974, 27. Cf. Madrazo, 1981, 230). La difusión del trueque obliga a los campesinos de Tapacará a desplazarse a la zona comercial urbana para conseguir dinero para adquirir productos básicos procesados y manufacturados como fósforos, fideos, arroz, azúcar, aceite comestible, alcohol, velas, medicamentos (Larson; León, 1987, 345).

Las equivalencias para el trueque, en algunos casos como en los andes peruanos, son establecidas por ellos mismos: una libra de coca se intercambia por una arroba de maíz. En Bolivia, cuando el intercambio es en pequeña escala se utilizan medidas de volumen por peso, mientras que en gran escala se emplean las medidas tradicionales de volumen, como es el caso del tan difundido trueque de sal por maíz (Molina Rivero, 1987, 613). Dichas equivalencias son variables entre regiones y épocas, pero el cambio se produce muy lentamente (Alberti; Mayer, 1974, 27). Con esto queda claro que los bienes que se intercambian tienen un valor mensurable que equivale a determinadas cantidades de otros productos o puede expresarse en cantidad de dinero (Mayer, 1974, 43). En esta apreciación no hay coincidencia con la definición de trueque vertida por Appadurai, que es entendido como el intercambio de un objeto por otro sin referencia al dinero y con la máxima reducción posible de los costes sociales, culturales, políticos o personales en la transacción (Appadurai, 1986, 9. En Gómez Crespo, 1993, 33).

### ***El trueque en el norte argentino. El caso tucumano.***

El trueque o relación comercial sin la presencia de dinero tiene lugar en Tucumán esencialmente en las ferias, vinculando al puestero y al pequeño productor con la intervención de ciertos productos, ciertos ámbitos y mediante determinadas relaciones de conveniencia (Madariaga, inédito, 16). Esta forma de comercialización está difundida en zonas rurales en las que existen productores de reducidos recursos económicos y ausencia de ingresos monetarios entre los integrantes de la familia, ya sea fijos (jubilación, mensualidad) o temporarios (en forma de jornales o a destajo).

Estos dos elementos inciden definitivamente por los siguientes motivos. Por una parte los reducidos recursos de la economía familiar no justifican el traslado de la pequeña producción a centros de comercialización de mayor importancia que represente una ventaja comparativa con relación a su entorno inmediato -podría ser por ejemplo a alguna feria en una ciudad de mayor jerarquía que permitiría acceder a dinero en efectivo. Tampoco cuentan con vehículos a motor que permitan el traslado de los productos, sino que por el contrario el medio de movilidad más común es el sulky<sup>2</sup>. Éstos sólo les permiten recorrer distancias de 10-20 km en condiciones climáticas ventajosas ya que los caminos son predominantemente de tierra y el desplazamiento se ve dificultado notoriamente cuando llueve, quedando intransitables. Por otro lado la imposibilidad de manejo de moneda se debe a la desvinculación de estas familias con los circuitos salariales; frecuentemente no existe venta de fuerza de trabajo que proporcione ingresos en forma periódica, en algunos casos están presentes los empleos temporarios -con un jornal fijo por día o por tarea realizada- pero aún en esta instancia prevalece el trueque ya que se reserva el dinero para la adquisición de otro tipo de productos o servicios que exigen la presencia del circulante.

A lo dicho se le agrega una especie de costumbre antigua y la cuestión práctica que significa abreviar la relación comercial por parte doble; ya que ambos tienen algo que vender y comprar se simplifica evitando la instancia monetaria.

En la relación puestero-productor (que determina el intercambio de bienes) se entablan diferentes variantes:

- ☐ vínculo comercial especial entre productor y puestero que determina la entrega de artículos rurales en forma fija
- ☐ puesteros que solicitan por encargo previo la entrega de determinada cantidad de productos
- ☐ productores que sin obligación ni vínculo fijo intercambian su mercadería con quien le otorga mayor valor

Esto último se explica porque el trueque se realiza sobre la base de la asignación de valor monetario a los productos y la transacción se concreta equiparando o traduciendo las cantidades entre los artículos de cada procedencia. Es por ello que no existe intercambio directo o reciprocidad equilibrada entre productos.

---

<sup>2</sup> Especie de carro biplaza simple, de tracción a sangre.

Entre ambas partes existe una relación de dependencia mutua ya que los comerciantes obtienen de este modo los productos locales, usualmente muy codiciados, aunque también pueden hacerlo por vía monetaria. Mientras tanto, en los casos en que el pequeño productor disponga de cierta cantidad de dinero en efectivo, puede realizar en forma simultánea transacciones por intercambio de mercancías y compra directa con la moneda circulante. Ello ocurre comúnmente cuando los productos adquiridos por trueque no resultaron los suficientes para cubrir las necesidades de la familia.

Los objetivos que rigen la disposición comercial del puestero y productor son dispares. El puestero persigue un fin netamente económico que se traduce en la obtención de ganancias. Se trata de comerciantes dedicados exclusivamente a la compra y reventa con la particularidad de que los productos rurales que obtiene tienen gran demanda en los centros poblados y es por ello que en la siguiente etapa de comercialización experimentan un importante aumento de precio, superando fácilmente el 100 % del valor original. No tiene lugar, sin embargo, el abuso o intercambio bajo presión ya que la operación se realiza con el conocimiento del valor de los productos por ambas partes, pero con la dependencia inevitable hacia el comerciante. El productor local intercambia, por su parte, los excedentes obtenidos en la economía familiar de subsistencia.

Los puesteros que realizan trueque son comerciantes urbanos -procedentes de las ciudades de jerarquía intermedia o pequeña- que de acuerdo a las necesidades de los pobladores rurales adecuan su oferta. Por este motivo es que el tipo de surtido que presenta su puesto es tal que ofrece una amplia gama de productos a sus clientes; se los denomina comúnmente puesto de ramos generales e incluye artículos de almacén, panadería, carnicería, vestimenta, calzado, algunos artículos para el trabajo en el campo, herramientas, bazar, etc. cuya racionalidad se basa en que el hombre de campo puede obtener en un solo puesto casi todo lo que necesita.

Los productos rurales destinados al intercambio son: quesos, zapallos y ancós<sup>3</sup>, chalas<sup>4</sup>, huevos, cueros de cabra, soguería<sup>5</sup>, cestería<sup>6</sup> y a veces ajos. Se entregan en pie especialmente lechones, corderos, cabritos, pollos; en menor medida se comercian pavos. A cambio de éstos se obtiene principalmente mercadería (productos de almacén como azúcar, yerba, sal, fideos, arroz, aceite) verduras y frutas y en algunos casos combustible como kerosene o garrafas de gas.

Para los pequeños productores la principal función que cumple el trueque es el aprovisionamiento para la alimentación diaria de la familia. Esta necesidad se cubre semanalmente, considerando que lo usual es que los habitantes rurales -por razones de distancia- tengan acceso a una sola feria<sup>7</sup>. Dependen de su realización para la satisfacción de estas necesidades ya que de lo contrario sería bastante improbable que pudieran comercializar sus productos. La única alternativa posible que puede restarles es la venta a ocasionales comerciantes ambulantes que recorren las áreas rurales comprando diversos bienes.

---

<sup>3</sup> Se trata de una variedad tradicional de zapallo, muy demandada en la cocina local.

<sup>4</sup> Hojas secas del maíz que se utilizan en la fabricación de cigarros y algunas comidas tradicionales.

<sup>5</sup> Incluye trenzados de cuero como riendas y lazos.

<sup>6</sup> Productos como canastos y pantallas que se realizan trenzando la hoja de palmera (*trinitrinax campestris*).

<sup>7</sup> Por más detalles en relación a las ferias consultar: Madariaga, Marta C. 1999. pp. 43-60.

## El trueque en el norte de la Patagonia

### *El caso de la Línea Sur<sup>8</sup> Rionegrina y el ejemplo de Comallo*

#### Niveles y tipos de relaciones en las que interviene el trueque

El trueque tiene lugar a distintos niveles, conectando a los productores con los mercachifles o a los productores entre sí.

##### a) Entre pequeños productores:

- Intercambio de fardos de alfalfa por animales (borregas, capones u ovejas). El productor que recibe la alfalfa la emplea para la alimentación o engorde de los animales jóvenes y las madres y canjea los ejemplares viejos, que se utilizarán para el consumo familiar del que los adquiere.

En años de bajos precios -que pueden estar motivados por sobreoferta estacional de hacienda- se cambia un ovino por un fardo de pasto (Barrera; Manazza, 1992, 2).

- Intercambio de animales viejos destinados al consumo familiar por trabajo o uso de infraestructura de servicios. Los trabajos pueden incluir la colaboración en tareas de esquila, bañar animales, alambrar los campos, juntar los animales, y otras tareas típicas de la actividad ganadera. El uso de infraestructura se refiere principalmente al aprovechamiento compartido de un bañadero entre vecinos o productores cercanos.
- Intercambio animales vivos entre vecinos: un carnero por dos ovejas o un reproductor caprino a cambio de dos o tres cabras.
- Intercambio de ladrillos de producción propia por caballos para ser utilizados en el pisadero, es decir en la fabricación de los mismos ladrillos. Quien obtiene los ladrillos los empleará para la construcción de su casa.
- Intercambio de ladrillos de producción propia por herramientas o maquinaria agrícola en desuso.

##### b) Intermediarios de ladrillos, leña y otros productos y servicios (que conectan a Comallo con otros puntos de la región):

- ◆ En este caso el intermediario es el mismo transportista que concreta el traslado de ambos productos que se canjearán, con la particularidad de que intercambia los ladrillos en dos instancias diferentes y consecutivas:

---

<sup>8</sup> Área gestada en torno al ferrocarril y atravesada por la Ruta Nacional 23 que se extiende desde Bariloche hasta Viedma (pasando por localidades como Pilcaniyeu, Comallo, Jacobacci, Maquinchao, Los Menucos, Ramos Mexía, Valcheta, San Antonio Oeste).



- Ladrillos por leña (30 m<sup>3</sup> de leña a cambio de 6000 ladrillos chicos o 2500 ladrillones). Ingresan a Comallo con leña y salen con ladrillos. La leña puede ser propia (del transportista) o comprada y es empleada en los hornos para la fabricación de ladrillos.
  - Los ladrillos -una vez fuera de Comallo- se destinan nuevamente al trueque por diversos productos o servicios (tales como animales, herramientas, trabajos como alambrador o albañil), al consumo propio o venta.
- ◆ En la producción de ladrillos también tiene lugar un particular tipo de canje, en este caso como forma de pago de mano de obra (entre el dueño del horno y el peón ladrillero):
- En algunos casos el titular de un horno emplea mano de obra para la realización de diversas tareas en el horno (cortar, apilar, pisar tierra) y la ganancia obtenida por el peón estará en función de la cantidad de ladrillos cortados. Éstos, al final de la temporada o luego de cada hornalla, son transformados por su equivalente en mercadería (que normalmente se va entregando a cuenta por el trabajo). Los artículos que se intercambian son, entonces, ladrillos por mercadería.
- ◆ Otra forma presente en el valle de Comallo es la demanda de mano de obra para la realización de diversos trabajos entre los que se incluyen tareas de campo (por ejemplo como alambrador) o como peón ladrillero, que se pagan en ladrillos.

#### **b) Mercachifles <sup>9</sup> (mercaderías e insumos/producción):**

Está muy generalizada la vinculación de los pequeños productores con los mercachifles. Los mismos cumplen la función de permitir el acceso de los productores a bienes de consumo y dinero (a veces o en parte), aún considerando los abusos o excesos o que pueden provocar y la dependencia que generan. Usualmente recorren el campo empleando camionetas como medio de transporte, mientras que los que tienen además un camión lo utilizan para comercializar cargas mayores con los acopiadores.

- El pequeño productor aporta con: lana, pelo, cueros de ovinos o caprinos, animales en pie (corderos, chivitos, capones, ovejas viejas), artesanías (soguería, hilados o tejidos), leña, fardos de alfalfa.
- El mercachifle entrega:
  - ⇒ bienes no perecederos de origen industrial: a) alimentos: harina, aceite, azúcar, yerba, fideos, vino, etc.; b) otros (textiles, mecánica, agroquímicos): vestimenta y calzado, herramientas y repuestos, motores/bombas para riego, alambre, postes, varillas, vacunas, antisárnicos, semillas, combustible (kerosene)
  - ⇒ productos agrícolas: fardos de alfalfa u otro tipo de forraje (maíz, avena)

#### **Formas de contacto del pequeño productor con el mercachifle**

- El productor se traslada al negocio con una pequeña parte de su producción (la que puede cargar en sus manos y transportar en colectivo), tal como lana, pelo, cueros, un

---

<sup>9</sup> Consultar planilla en el Anexo 1.

cordero o un chivito, por la que obtiene mercadería (en parte para consumo familiar y en parte para reventa o trueque con vecinos) y dinero en efectivo.

- El mercachifle acude al campo y compra -si tiene comercio- o intercambia los productos rurales *a tranquera*. Esta rutina es realizada por la mayoría de los mercachifles (80%).

### 3.2.1. Términos del intercambio

#### ◆ *De los productos rurales antes de la zafra*

- 30% en dinero, por adelantado con compromiso de entrega (principalmente lana o pelo).
- El resto en mercadería, que puede ser o no por adelantado, con sobreprecio del 10 al 30%.

#### ◆ *De los productos rurales luego de la zafra*

- Dinero en efectivo: otorga mayores márgenes de ganancia al productor y se incrementa en la medida que sea mayor el volumen comercializado (desde el 50% del monto de la producción).
- Mercadería: que implica un sobreprecio del 10, 20 o 30 %.

Según un estudio realizado en la meseta de Chubut (Caracciolo, s/f, 71) se pueden diferenciar tres estratos de productores laneros<sup>10</sup> y en cada uno de ellos el porcentaje de las Explotaciones Agropecuarias que cobran sus productos en efectivo es:

- \* Estrato 1: 40 % de las EAPs
- \* Estrato 2: 85 % de las EAPs
- \* Estrato 3: 90 % de las EAPs

#### ◆ *Del productor y del mercachifle*

- El productor vende o intercambia mercancías para poder adquirir otras necesarias para mantener su unidad doméstica. Se entabla una relación comercial desigual por cuanto no se le paga el valor real de los productos sino sólo una parte de los costos de producción. La parte restante es costeadada por la unidad familiar a través del ciclo de subsistencia.
- El comerciante opera con la finalidad de obtener ganancias, por lo que en el precio de los productos se incluyen los costos de producción y las ganancias (Radovich et al, 1988, 174).

### 3.2.2. Funciones que cumple el mercachifle

- Venta o intercambio de productos, incluyendo entrega de mercancías por adelantado

---

<sup>10</sup> Estrato 1. Ingreso Bruto menor o igual a un salario anual con cargas sociales de un peón lanero.

Estrato 2. Ingreso Bruto superior a un salario y hasta dos salarios anuales.

Estrato 3. Ingreso Bruto mayor a dos salarios (Caracciolo, op. cit. 6).

- Traslado de pobladores rurales
- Préstamo de dinero en pequeñas cantidades, aunque en los últimos tiempos hay una disminución del volumen de crédito otorgado (Radovich et al, 1988, 80)

### 3.2.3. Tipos de mercachifles

#### A. En relación a la estrategia espacial y temporal

- Mercachifles itinerantes que recorren el campo (estrategia denominada *viaje en falso*) comprando o intercambiando los productos disponibles durante todo el año, pero con mayor frecuencia en primavera/verano, temporadas de obtención de los frutos de la zona. Su particularidad radica en que sólo cuentan con un depósito para acopiar los bienes (artículos industrializados o productos rurales), pero no un negocio establecido como tal. No opera con dinero, sino que entrega mercadería a cuenta de la producción (lana o pelo) o a cambio de animales. Se registran dos casos en Comallo y cinco en Jacobacci (representando el 30% del total).
- Mercachifles que poseen un comercio fijo propio, que puede presentar diferentes apariencias y puede ser de distinta envergadura, desde kiosco hasta almacén de ramos generales, y que además salen al campo sólo luego de la época de esquila. Operan con dinero y por trueque. Son el modelo dominante abarcando las dos terceras partes de los mercachifles registrados en las localidades de Comallo, Jacobacci, Onelli y Los Menucos.

#### B. Con relación a los términos del intercambio:

La anterior clasificación permite diferenciar dos tipos de trato con los productores (o dos formas de retribución):

- Los que sólo intercambian bienes.
- Los que canjean parte de los productos y compran otros. Esto está posibilitado por el hecho de que su comercio fijo les proporciona dinero en efectivo.

#### C. Con relación a la diversificación de actividades:

- Exclusivamente dedicados al comercio. Son numéricamente minoritarios, registrándose dos casos en Comallo, uno más en Jacobacci y otro en Onelli.
- Dedicados al comercio y a la actividad productiva agropecuaria que les permite acopiar la producción propia, junto a la canjeada o comprada. Si a esto se le suma la posesión de un camión (como en el 30% de los casos) puede obtener ventajas comparativas en la comercialización de la producción agropecuaria.

#### D. Especialidades

- Mercachifles generales (constituyen el grupo más numeroso)
- Mercachifles de fardos de alfalfa: con fardos de producción propia y comprada recorren el campo canjeándolos por:

- ⇒ varillas, alambre, postes y artículos para el agro en general
- ⇒ eventualmente por otro tipo de forraje como maíz
- ⇒ animales (ovinos o bovinos) a razón de 3 fardos por oveja/capón/borrego o 70 u 80 fardos por un vacuno

## E. Procedencia

Proceden de centros urbanos de distinta jerarquía, como Onelli, Comallo, Jacobacci, Los Menucos.

En la Línea Sur de Río Negro el mayor número de acopiadores se localizan en el Departamento 25 de Mayo. Ello incluye las localidades de Jacobacci, Maquinchao y Los Menucos (Manzanal, 1983, 180).

### 3.2.4. Finalidad

Según si el trueque lo realiza el pequeño productor agropecuario o el ladrillero, estará orientado a dos fines distintos:

- **autoconsumo de su familia**, para obtener:
  - \* mercadería
  - \* insumos industriales (herramientas y agroquímicos)
  - \* fardos de alfalfa para sus animales
- **desarrollo del proceso productivo**:
  - \* en la fabricación de ladrillos (intercambiando ladrillos por leña)
  - \* en pago de mano de obra (canjeando mano de obra por mercadería)

## Cadena de comercialización en el ámbito nacional

### 3.3.1. productos, términos de intercambio y capacidad operativa intervinientes

ETAPAS	1° etapa	2° etapa	3° etapa
CAPACIDAD OPERATIVA ⇒ ----- PRODUCTOS ↓	<i>pequeño productor/            transportista/            mercachifle/acopiador</i>	<i>productor/            acopiador/            intermediario</i>	<i>fábrica/firma            exportadora</i>
leña	dinero	trueque por ladrillos	
ladrillos	trueque por leña/dinero	trueque por trabajo o productos/dinero	
productos ganaderos	trueque por productos o mercadería/dinero	dinero	dinero
alfalfa	trueque por animales o mercadería/dinero	dinero	

### 3.3.2. Tipos de destinos

Acorde a la cadena de comercialización e intermediación antes desarrollada, se presentan dos tipos de destinos:

**a) provinciales:** en el caso de la leña, los fardos de alfalfa y los ladrillos se concretan en las etapas 1 y 2.

**b) nacionales/internacionales:** los productos ganaderos pueden transitar por una tercera etapa, que implica un eslabón más en la cadena de intermediación. Tiene lugar cuando el productor comercia con el mercachifle, éste luego con el acopiador o barraca y finalmente llega a manos de la fábrica textil o firma exportadora. En la última etapa los productos ganaderos, especialmente lana y pelo, se orientarán al mercado argentino o extranjero, dependiendo si el acopiador vende el producto a una empresa textil Argentina o a un representante de alguna firma comercializadora extranjera (que poseen sus operadores en distintas ciudades argentinas).

## Conclusiones

La escasez de dinero en las áreas rurales perpetúa la existencia del trueque, que tiene lugar no sólo en el propio campo (*a tranquera*) sino en localidades de distinta jerarquía que cumplen la función de eslabonar el circuito de comercialización de los productos agropecuarios. En el caso de Comallo también está presente en distintas instancias de la producción de ladrillos, involucrando la adquisición de leña, pago de mano de obra, obtención de herramientas o equipamiento y caballos para los pisaderos. Los restantes productos que tradicionalmente protagonizan el trueque son productos ganaderos diversos (ganado en pie, cueros, artesanías) y forraje, principalmente fardos de alfalfa, a cambio de mercadería, otros insumos industriales y leña.

Es una estrategia comercial vital para el pequeño productor que posee limitada capacidad de comercialización y que no cuenta con medios de transporte para su producción que le permitan acceder a una barraca o acopiador que le retribuya en dinero por su producción. La cantidad de productos que se comercializa por esta vía es mucho menor que la que está en manos de los medianos o grandes productores, pero sin embargo provee de lo necesario para la subsistencia familiar a un numeroso grupo de productores dispersos en el ámbito rural. Por otro lado el mercachifle cumple una importante función en este sentido, puesto que representa el único medio viable que tiene el productor aislado y con escasos recursos para obtener lo que necesita en el corto plazo, aunque el costo sea alto.

De este modo el trueque tiene lugar entre pequeños productores agropecuarios que intercambian sus excedentes y comerciantes revendedores que acercan a las zonas rurales artículos de primera necesidad (alimentos, medicamentos, herramientas), resultando beneficiadas ambas partes. Las mismas tienen distintas orientaciones comerciales, ya que el mercachifle persigue un fin netamente económico que se traduce en la obtención de ganancias, mientras que el productor lo practica como recurso para cubrir las necesidades familiares básicas. Se realiza sobre la base de la asignación de valor monetario a los

productos, por lo que no existe intercambio directo o reciprocidad equilibrada entre productos.

## Bibliografía general

- ALBERTI, Giorgio; MAYER, Enrique. 1974. "Reciprocidad andina: ayer y hoy". En Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. CEP. Perú. pp. 13-33.
- ASSADOURIAN, Carlos Sempat. 1987. "Intercambios en los territorios étnicos entre 1530 y 1567, según las visitas de Huánuco y Chucuito". En Harris et al (comp.). pp. 65-110.
- BARRERA, E.; MANAZZA, J. 1992. Proyecto: Creación del sello de origen controlado "carne ovina patagónica". En Comunicación Técnica de Desarrollo Rural N° 13. INTA Bariloche. 20 pp.
- BERRY, Brian J. L. 1971. Geografía de los centros de mercado y distribución al por menor. Editorial Vicens-Vives. Barcelona. 191 p.
- CARACCILO de BASCO, M.; RODRÍGUEZ SÁNCHEZ, C.; CARBALLO, C.; FOTI, P. et al. s/f. El minifundio ganadero en la meseta árida del Chubut. SAG. Servicio Nacional de Economía y Sociología Rural. Grupo de Sociología Rural. Buenos Aires. 150 pp.
- GÓMEZ CRESPO, Paloma. 1993. Comprar y vender. Eudema. Ediciones de la Universidad Complutense. Madrid. 96 pp.
- HARRIS, Olivia. 1987. "Phaxsima y qullqi. Los poderes y significado del dinero en el Norte de Potosí". En Harris et al, (Comp.) 1987. pp. 235-280.
- LANGER, Erick; CONTI, Viviana. 1991. "Circuitos comerciales tradicionales y cambio económico en los Andes Centromeridionales (1830-1930)". Desarrollo Económico. N° 121. pp. 91-112.
- LARSON, Brooke; LEÓN, Rosario. 1987. "Dos visiones históricas de las influencias mercantiles en Tapacaré". En Harris et al. pp. 313-356.
- MADARIAGA, Marta C. 1998. Productores y comerciantes en las ferias tucumanas. Inédito. 43 pp.
- MADARIAGA, Marta C. 1999. "Las ferias de Tucumán". Breves Contribuciones del Instituto de Estudios Geográficos. N° 11. Universidad Nacional de Tucumán. Tucumán. pp. 43-60.
- MADRAZO, Guillermo. 1981. "Comercio interétnico y trueque recíproco equilibrado intraétnico. Desarrollo Económico. Vol. 21. N° 82. pp. 213-230.
- MANZANAL, Mabel. 1983. Agro, industria y ciudad en la Patagonia Norte. CEUR. Buenos Aires. 290 pp.
- MAYER, Enrique. 1974. "Las reglas del juego en la reciprocidad andina". En Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos. CEP. Perú. pp. 37-65.
- MOLINA RIVERO, Ramiro. 1987. "La tradicionalidad como medio de articulación al mercado: una comunidad pastoril en Oruro". En Harris et al. pp. 603-638.
- RADOVICH, J.C.; PERALTA, C.R.; BALAZOTE, A.; ALTAMIRANO, R.A. 1988. Relevamiento y análisis antropológicos del impacto social del proyecto de construcción de la represa hidroenergética de Michuhua en la localidad de Naupa Huen. Río Negro. Equipo de Antropología Social. UBA. Buenos Aires. 300 pp.
- WOLF, Eric R. 1965. Peasants. New Jersey. Prentice Hall.

Anexo 1

MERCACHIFLES DE LA LÍNEA SUR (algunas localidades seleccionadas)					
	mercachifle	va al campo	con boliche	productor	camionero
COMALLO	1.	(X)	X	X	X
	2.		X		
	3.	X	X		X
	4.	X		X	
	5.	X		X	
	6.		X	X	
JACOBACCI	7.	X	X	X	
	8.	X		X	
	9.	X	X	X	X
	10.	X		X	
	11.	X	X	X	
	12.	X		X	
	13.			X ↓	X
	14.	X ↑		X	
	15.	X			
	16.	X	X	X	X
ONELLI	17.	X	X		
	18.	X	X	X	
	19.	X	X	X	X
LOS MENUCOS (incompleto)	20.	X	X	X	X
	21.		X	X	X
	22.		X		X

Elaboración: M. Madariaga. Fuente: datps aportados por técnicos del Inta

Referencias:

↑↑ Indica que el mercachifle 14 realiza las recorridas al campo para el 13.

↓↓ Indica que el mercachifle 13 le vende la mercadería al 14.