¡Mango, mango!

En el corazón del mercado más grande de América Central

Orion | mayo/junio y julio/agosto de 2014

Por Douglas Haynes
Traducido por Marina Ilari

La mañana

"Aquí todos los días es así", me dice Dayani Baldelomar Bustos mientras sus ojos negros recorren el abarrotado callejón buscando un lugar por dónde ingresar. Gente con canastas de frutas y verduras sobre sus cabezas nos empuja por la espalda.

Son las siete de la mañana y estamos atascados detrás de un carretón que arrastra un hombre llamado Carlos, a quien Dayani contrató para que le trajera veinte kilos de mangos, un cajón de bananas y algunas sandías para su puesto de frutas y bebidas en el Mercado Oriental de Managua. Detrás de la barra de tiro metálica del carretón, Carlos tironea y retuerce su cuerpo, pero no logra ingresar al cuello de botella de peatones porque el callejón es demasiado estrecho y hay vendedores a ambos lados. El carro bloquea todo el callejón. Silbidos impacientes perforan el aire denso.

Ocasionalmente, una fuerza desapercibida se propaga desde el fondo a través de la multitud y nos empuja hacia adelante. Casi paso por encima de una mujer de cabello gris encorvada por su canasta que grita "¡Mango, mango, mango!"

Cuando Carlos finalmente puede mover el carretón hacia adelante unos centímetros, tropieza con la canasta de un vendedor sobre el piso. No dice nada; hace lo mismo cada mañana. Después de unos minutos de enérgicas maniobras, Carlos libera el carro y Dayani y yo nos adelantamos para instalar el puesto antes de que llegue con la fruta.

Después de haber acompañado a Dayani muchas veces al mercado durante los últimos seis años, he aprendido que es imposible hablarle cuando me guía a través del laberinto de puestos y carros. Lucho por seguirle el ritmo, a pesar de que ella lleva sandalias abiertas de taco alto y yo uso zapatillas.

Mientras sorteamos charcos y pozos, pasamos junto a montañas de carcasas para celulares, pilas de ropa interior femenina, cabezas de cerdo colgantes y mujeres que agitan pompones rojos sobre piezas de carne cruda para alejar los enjambres de moscas. Un estofado de olores emana de los callejones semicubiertos: leña quemada, aguas grises jabonosas, cuero de cerdo frito, repollo en mal estado. Pasamos junto a un hombre con barbijo que acomoda una pequeña pila de carbón vegetal. Desde una sala de juegos se oyen pitidos de videojuegos y el sonido de los dedos presionando los botones de plástico.

En el Oriental se puede comprar de todo, desde un kilo de arroz hasta el servicio de una prostituta o una iguana como mascota. Los nicaragüenses dicen que si no está a la venta aquí, no estará en ninguna otra parte. Sin embargo, aconsejan dejar alhajas y teléfonos en casa. Supuestamente, el mercado es el lugar más peligroso de Nicaragua.

También es el centro comercial más grande de América Central. En sus aproximadamente 130 manzanas cabrían cincuenta y tres hipermercados Walmart Supercenter. Unas setenta calles serpentean y se interceptan sin un orden aparente. No hay señales que lo ayuden a recorrerlo. En muchas de las calles no se ve el cielo. Los periódicos nicaragüenses a menudo lo mencionan como un “laberinto” y un “monstruo”. Cada día, el mercado late con alrededor de ochenta mil clientes y cincuenta mil trabajadores, muchos de ellos independientes como Dayani y Carlos.

Dayani, de 33 años, ha vendido frutas y bebidas desde una mesa de madera junto a una parada de autobús durante once años. Antes de eso, trabajó como vendedora ambulante desde los 6 años, cuando su madre la envío a vender tortillas y pan de maíz de puerta en puerta después de la escuela para ayudar a su familia a ganarse el sustento. Esto era en el campo, antes de que se mudara a Managua a los 9 años y comenzara a vender frutas con una cesta sobre su cabeza, caminando kilómetros por la ciudad cada día.

Solo una vez, Dayani tuvo un empleo por el que ganaba un sueldo, a los 21 años, en el que cortó géneros durante nueve meses en un taller coreano ubicado en una zona franca donde trabajaba en condiciones de explotación. Trabajaba entre doce y quince horas al día y ganaba el

equivalente a entre cuarenta y setenta y cinco dólares al mes, dependiendo de las horas extra que trabajara. Nunca sabía cuándo su jefe la dejaría irse a casa. Su madre cuidaba a los tres niños pequeños de Dayani seis días a la semana. “Los dos más pequeños no me conocían”, me dijo. “Cuando quería abrazarlos, no me querían”.

Entonces Dayani renunció a su empleo y comenzó a hacer platanitos en la casa de sus padres para vender en las calles. Un año más tarde, pidió prestado sesenta y cinco dólares a una organización sin fines de lucro para microfinanzas llamada Pro Mujer, para comenzar con su puesto de frutas y bebidas. Ahora, gana casi el doble de lo que ganaba trabajando como empleada en el taller de la zona franca. Pero aun así, su ingreso los coloca a ella y a sus hijos, junto con casi el 43 por ciento de los nicaragüenses, debajo de la línea de pobreza de Nicaragua de dos dólares al día.

El puesto de Dayani ocupa uno de los principales sitios en el Oriental, un lugar conocido como El Gancho de Caminos, donde cinco arterias de Managua se unen frente a uno de los ingresos al apiñado interior del mercado. “Si el caos tuviera un rostro, ése sería el Gancho de Caminos”, escribe el periodista nicaragüense Génesis Hernández Núñez. Para un extranjero, el remolino supuestamente impredecible de gente, autobuses, taxis y carros luce intimidatorio. Pero para Dayani y los cientos de personas que trabajan aquí, El Gancho de Caminos representa una oportunidad.

En el puesto de ventas de Dayani, conocemos a un hombre que ella contrató para tirar de un carretón repleto con sus provisiones y una mesa. El carretón es demasiado pesado para que ella lo arrastre los 400 metros desde el parqueo por el que paga diez córdobas la noche —unos cuarenta centavos de dólar— para guardarlo. Dayani desata la lona que cubre el carretón y acomoda su mesa de madera toscamente labrada. Sobre ella, coloca un improvisado mantel y una sombrilla plástica para tener algo de sombra.

Docenas de otros puestos se extienden a ambos lados del de Dayani, paralelos a la concurrida parada de autobús. Detrás de los puestos, se acumulan basura y escombros al pie de una gran pared de concreto que delimita lo que es una estación de policía. Las palabras SE

PROHIBE ORINARSE están pintadas sobre la pared en grandes letras blancas. Esto no evita que los hombres deambulen cerca de la pared y se bajen el cierre de sus pantalones.

En el estacionamiento de una estación de servicio al otro lado de la calle, la compañía de telefonía celular Movistar anuncia promociones a todo volumen a través de un par de altavoces gigantes en la parte trasera de una minivan, intercalados con éxitos de salsa, "Losing My Religion" de REM y "In Da Club" de 50 Cent. Desde una camioneta roja cargada de sandalias de Panamá resuena el mensaje "¡Tomen las suyas! ¡Tomen las suyas! ¡Chinelas a veinticinco! ¡Veinticinco!". Los autobuses rugen al pasar, escupiendo humo negro por el tubo de escape. Cuando se detienen para que suban y bajen los pasajeros, vendedores con sacos sobre sus hombros llenos con bolsas de plástico de medio litro de agua rodean los autobuses gritando "¡Agua! ¡Agua! ¡Agua!".

Después de instalar su mesa, Dayani llena las conservadoras plásticas Coleman con hielo, botellas de vidrio de gaseosa, latas de cerveza y bolsas plásticas de jugo y agua. Carlos llega con la fruta y Dayani le paga aproximadamente un dólar. Acomoda un montículo de bananas en una canasta apoyada sobre una torre de cajones vacíos de botellas de gaseosa. La caja de doscientas bananas le cuesta US$ 7,20; si vende todas las bananas, su ganancia será de aproximadamente US$ 1,70.

Para las 8.30 a.m., el puesto está listo y Dayani se quita sus sandalias de taco alto, que guarda en el interior de su carro con sus pertenencias, y se coloca unas chinelas, dejando al descubierto el color rosado de sus uñas pintadas. Saca un delantal bordado con un corazón arrugado de color rosa del interior de su bolso y se lo coloca sobre su blusa azul y sus ajustados jeans acampanados. La mayoría de las vendedoras del mercado usan un delantal con un bolsillo profundo donde guardan el dinero y las monedas. Por lo general llevan el cabello recogido atrás en un rodete, para mantener el rostro despejado mientras trabajan.

Mientras corta una sandía y coloca bolsitas de plástico cortadas por la mitad y embebidas en agua sobre las rebanadas para alejar las moscas, Dayani me pregunta si yo podría hacer lo que ella hace cada día.

"No. Por una razón: no soy tan fuerte como tú", le digo, pensando en sus jornadas de doce horas de pie bajo el calor tropical.

"Este trabajo es muy duro", dice Dayani. "No quiero que mis hijos se dediquen a esto. Es por eso que les digo que deben estudiar. Tú dices que soy fuerte. Ahora lo soy. Pero no siempre seré así de fuerte y no podré hacer este trabajo. Quiero que mis hijos tengan algo mejor".

Los hijos de Dayani—Edwin, catorce, y Gabriel, trece—ayudan a su madre con el negocio cuando no están en la escuela. Su primer hijo, Yader, murió de leucemia en 2009, a los trece años. Los dos padres de sus hijos la abandonaron. Dayani mantiene a sus hijos con los US$ 4,50 al día que gana en el mercado.

"Es suficiente para comida", dice. Medio kilo de arroz cuesta alrededor de cuarenta centavos, y medio kilo de porotos rojos unos cincuenta centavos. El resto del ingreso diario de Dayani por lo general lo destina a fruta y vegetales, aceite de cocina, azúcar, jabón y, cuando le sobra el dinero, algo de queso, que cuesta casi dos dólares el medio kilo. Cuando suben los precios de estos artículos y de la fruta que ella vende, como sucede frecuentemente debido al clima cada vez más extremo de Nicaragua, el ingreso de Dayani y su poder adquisitivo se reducen. Trata de ajustarse cobrando más en el puesto, pero así las ventas inevitablemente caen.

Un hombre se detiene a comprar una rebanada de sandía y comenta sobre su precio (alrededor de treinta centavos). Dayani sonríe, y resplandecen los bordes dorados de sus dientes frontales, mientras explica que el precio de la sandía ha subido recientemente, por lo que debe cobrarla más. Retira el plástico para el cliente y esparce una pizca de sal sobre la sandía. Cuando el cliente se retira, me dice que es un cliente habitual y que sabe lo que quiere sin preguntarle.

"Mi trabajo exige creatividad, organización y habilidades matemáticas", dice. "Debo saber qué fruta está en estación, cuánto costará cada fruta durante las diferentes estaciones y cuánto puedo cobrar por ella".

Si bien el negocio de Dayani puede parecer improvisado, sus habilidades e inquietudes son similares a las de cualquier empresario. Augusto Rivera, el gerente general del Mercado Oriental, me dijo en agosto de 2012 que ve a los pequeños vendedores callejeros sin permiso

como Dayani como “pequeños empresarios” que son parte de “una forma de ganarse la vida y sobre todo honradamente.”

A principio de la década de los años 70, el antropólogo británico Keith Hart acuñó el término “economía informal” para describir el comercio no regulado de los vendedores callejeros en Accra, Ghana. Desde entonces, los sociólogos y economistas han debatido sobre distintas definiciones del término y han propuesto otras: economía sumergida, economía extra legal, ilegal, informal, Sistema D. Sin embargo, la mayoría concuerda en que los participantes de la economía informal comparten al menos algunas de las siguientes características: no están inscriptos ni reglamentados, no pagan impuestos y no tienen protección de los gobiernos. También comprenden un porcentaje en crecimiento de la fuerza laboral del mundo.

La gran mayoría de los trabajadores del Mercado Oriental reciben su salario en negro, no pagan impuestos y no reciben seguro social del gobierno, y alrededor de un cuarto de los vendedores, no tienen permiso. Representan una pequeña porción del 70 por ciento de los trabajadores nicaragüenses que se ganan la vida en la economía informal. Estos nicaragüenses conforman una fracción aún menor de los casi 1800 millones de personas que trabajan en negro en todo el mundo. Para el 2020, dos de cada tres trabajadores en el planeta estarán empleados en condiciones informales, de acuerdo a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Al mismo tiempo, la población mundial se está urbanizando rápidamente. En la década pasada, la cantidad de gente que vivía en las ciudades superó en número a la que vivía en las áreas rurales por primera vez, y se prevé que el número de residentes de las ciudades casi se duplicará para el 2050, llegando a los 6300 millones. Los datos demográficos de Nicaragua reflejan esta tendencia. Casi un cuarto de su población en aumento abarrota Managua, la capital, y los inmigrantes continúan llegando desde las áreas rurales más empobrecidas. Una de sus primeras paradas —para buscar trabajo, un lugar donde dormir o comida barata— a menudo es el Mercado Oriental.

El mediodía

A la hora de almorzar, Dayani deja a un vendedor vecino a cargo de su puesto y me conduce al interior del mercado, a la casa de sus padres. Caminamos entre incontables hileras de puestos y por un pasillo cubierto donde se cocina y se sirve gran parte de las 100.000 comidas que se compran diariamente en el mercado.

"Ya casi llegamos", me asegura Dayani. A pesar de que he ido a la casa de sus padres muchas veces, me resultaría difícil encontrarla por mí mismo. Nos deslizamos entre paredes de metal, sobre un canal de cemento en el que desbordan aguas grises y convierten un callejón húmedo en un laberinto de casuchas oscuras. En un tramo de zinc abierto de un lado, nos recibe el padre de Dayani, César Baldelomar Mercado, de pie junto a una cuba de hierro fundido con aceite hirviendo. Detrás de él, un televisor parpadea con dibujos animados que dos niños pequeños miran desde una cama sostenida por cajones de botellas de gaseosa.

El aceite burbujea y salpica. El sudor hace brillar las sienes de César debajo de su gorra de béisbol color caqui, que lleva con la visera hacia atrás y le cubre parcialmente los mechones de cabello negro. Está esperando que el aceite "deje de hacer ruido", lo que indica la temperatura apropiada para freír finas láminas de plátano para hacer platanitos.

Cada día, César fríe plátanos y yuca con dos o tres de sus hijos y su hija, Johana. Venden los platanitos, que todas las tardes embalan en bolsas y llevan en aros metálicos, por el Mercado Oriental y sus alrededores. Una bolsa de chips se vende a veinticinco centavos. En un buen día, cada bolsa les ofrece una ganancia de cinco dólares. Los buenos días son pocos y espaciados, y cinco dólares repartidos entre los niños y las parejas de sus hijos apenas si son suficientes para comer bien tres veces al día.

El humo emana desde una estufa a leña debajo de la tina y se eleva hasta alcanzar una de las paredes de zinc de la casa, oscurecida por el hollín. Parte del humo escapa por una grieta entre la pared y el techo. El resto se esparce formando una niebla en la habitación y hacia el callejón contiguo. El callejón lodoso, de aproximadamente 1,20 metro de ancho, está repleto de bolsas de plátanos, yuca y cestas forradas con papel de periódico, listas para llenarse con los

platanitos. Una pila de cáscaras marrones de yuca se eleva hasta los tobillos desnudos de la esposa de César, Carmen, que pela los largos tubérculos sentada en una silla de plástico blanca.

Carmen, de sesenta y dos años, y César, de cincuenta y ocho, están entre las quince a veinte mil personas que se cree que están viviendo en el mercado. Al igual que muchas familias de las montañas al sur de Managua, se mudaron en etapas. Hace aproximadamente veinticinco años, Carmen comenzó a vender leña en el mercado que César, sus dos hijos más grandes y Dayani, recogían en las laderas del volcán Masaya, próximo a su hogar. Carmen salía de su casa en medio de la oscuridad con tres atados de leña, para tomar un autobús a Managua a las 2 a.m. Llegaba al mercado a las 4 a.m. y vendía la leña en el notoriamente peligroso Callejón de la Muerte, un pasaje oculto donde pululan ladrones y prostitutas.

Poco después de que Carmen comenzara a vender leña, una amiga le dio la idea de comprar una cantidad importante de fruta en medio del mercado con el dinero que había hecho vendiendo la leña y luego revender la fruta en un área donde no hubiera vendedores. Después de vender su leña, Carmen compraba naranjas, mandarinas y bananas y las vendía por la tarde en El Gancho de Caminos. Con el tiempo, vio que ganaba más dinero vendiendo fruta que leña, y decidió que no valía la pena seguir regresando al campo cada noche. Junto con César y los niños más grandes y más pequeños de la pareja, vinieron a vivir al mercado. Dayani se quedó en la casa y dejó la escuela, tras haber completado el tercer grado, para cuidar de cuatro de sus hermanos más chicos. Sus padres regresaban cada fin de semana para llevarles a los niños comida para la semana. Después de un año, trajeron a toda la familia de nueve integrantes a vivir al mercado.

Allí, la familia dormía en una acera cercada con cartón, plástico y sábanas, debajo del alero de un salón de billar. La más pequeña, Johana dormía dentro de una canasta. La familia se despertaba antes del amanecer para prepararse para el día, ya que el dueño del salón de billar llegaba temprano para limpiar el lugar. Para las seis de la mañana, ya estaban nuevamente en la calle. Esto duró unos dos años, hasta que los agentes de la COMMEMA, la Corporación Municipal de Mercados de Managua, descubrió la situación de vida de la familia.

Según Dayani, “Le dijeron a mi madre que no podía estar allí porque era la entrada al salón de billar. Entonces la trasladaron al lugar donde hoy tiene su casita. Pero para ella esto fue maravilloso porque llegó a un lugar donde podía estar y dormir en paz”.

La COMMEMA les cedió a Carmen y a César un lugar en las afueras del mercado, en un páramo lleno de escombros que había quedado del terremoto que destruyó el centro de Managua en diciembre de 1972. Construyeron un tramo con restos de metal y vivían solos entre las ruinas, excepto por los jóvenes que se reunían para drogarse detrás de una pared de concreto. Con el tiempo, llegaron otras familias. El mercado continuó creciendo en todas las direcciones y con los años rodeó la casa de Carmen y César.

“No dejaré mi mercado”, me dijo Carmen. “Me siento feliz, feliz porque, mire, si quiero tomar sopa, puedo hacerla rápido. Salgo y compro harina de maíz, pimientos, cebolla, tomate, y listo”.

Carmen creció comiendo arroz y frijoles, los alimentos que por lo general los pobres de las áreas rurales comen tres veces al día en Nicaragua, y con frecuencia cultivan ellos mismos. Cuando se mudó al mercado siendo una adulta, de repente se vio rodeada de toda clase de alimentos y hasta tenía dinero en su bolsillo. Hoy, al igual que un número cada vez mayor de mujeres nicaragüenses de su generación, que crecieron en la extrema pobreza, Carmen padece diabetes. Después de no verla por un año, me impactó ver lo difícil que le resultaba levantarse de la silla para saludarme.

Aun así, Carmen trabaja todos los días, compra bolsas de plátanos enteros y yuca que traen desde el campo, los pela y embolsa los platanitos para que César y sus hijos los vendan. También cuida a los dos hijos de su hija Teresa, mientras ella vende agua y refrescos desde un carrito en el mercado. Virtualmente todas las familias trabajan en el mercado. Como gerente del mercado, Augusto Rivera me dijo: “Que aquí son generaciones. Entonces vino la mamá, crecieron los hijos, ahora están los nietos. Las familias van creciendo y se han quedado aquí trabajando”.

Queda por ver si los hijos y nietos de César y Carmen se quedarán. El hijo más joven, Juan, de veintisiete años, tomó clases particulares de inglés los domingos durante más de dos años y siempre se muestra deseoso de practicar cuando lo veo. Mientras espera con su padre para freír los plátanos, me cuenta que se graduó en la academia de inglés pero necesita mejorar su acento, porque quiere trabajar en un call center, un centro de atención telefónica.

"Para trabajar en un call center, tienen que creer que eres estadounidense", afirma.

Cuando el aceite llega a la temperatura correcta para freír, Juan toma un rallador de madera en una mano y un plátano pelado en la otra. Hábilmente rebana cada fruta a lo largo, la vuelca en la tina de aceite y completa media docena de plátanos en menos tiempo de lo que yo tardo para rebanar una. Después de un par de minutos, cuando las rebanadas están bien crujientes, César toma dos coladores con asas de madera construidos con cuencos de loza y retira los chips del aceite. Sacude con cuidado el aceite que ha quedado en los chips y los vuelca en las cestas recubiertas con papel de periódico.

Mientras observo este emprendimiento en el hogar sentado sobre un tablón en el callejón, pienso que esta familia vive en un mundo separado de la red económica global de fábricas, contenedores y bolsas de valores. Sin embargo, el dinero que pasa por sus manos proviene de todas partes de América Central. Y las mercaderías que se venden a su alrededor vienen de todas partes del mundo: atados de camisetas de segunda mano importadas de EE. UU., pilas de repuestos Nissan de Japón, montañas de estufas Acros fabricadas en México, vitrinas llenas de teléfonos Nokia finlandeses, sin mencionar toda la materia prima en cada uno de estos productos desde los orígenes más lejanos.

Según Augusto Rivera, las ventas en el Mercado Oriental totalizan como mínimo un millón de dólares al mes, con un gasto promedio por comprador de entre dieciséis y veintiocho dólares por visita. "Es un mercado que abastece prácticamente a todo el país, aquí viene gente de todas las regiones a comprar, del interior. Inclusive viene gente de Costa Rica, de Honduras, de El Salvador a comprar", cuenta Rivera.

El Oriental es famoso por la misma razón que Walmart es famoso: aquí se puede comprar todo más barato que en cualquier otra parte. Pero en el mercado, la pobreza y la contaminación no quedan ocultas por las prolijas chaquetas azules de Wal-Mart o los pisos relucientes. El Oriental ofrece un panorama mucho más genuino de la desigualdad y los costos ecológicos asociados con el comercio internacional.

La tarde

Después del almuerzo, el sol que castiga la sombrilla de Dayani hace que su puesto resulte sofocante. Las ventas decaen. Nubes de polvo ruedan sobre las filas de vendedores y un árbol de malinche cargado con flores color escarlata se sacude sobre el techo de una gasolinera, al otro lado de la calle. Desde la canaleta se levantan bolsas plásticas que se arremolinan como los pájaros de Hitchcock alrededor de las cabezas de la gente que espera el autobús.

Los cubos de basura son prácticamente inexistentes en el mercado. Dayani coloca toda su basura en una caja plástica debajo de la mesa, luego la vacía en la cuneta al final del día. Los demás vendedores hacen lo mismo. Para llevarse toda esta basura, la corporación del mercado contrata a sesenta barrenderos que recorren el mercado temprano por la mañana y llenan sus carritos con la basura del día anterior. Los barrenderos luego transfieren los residuos a los tres camiones de basura del mercado. En total, cada día se llenan entre veinticinco y treinta camiones de basura y salen del Oriental.

Conocí a un barrendero una vez cuando se detuvo a hablar con Carmen y Johana afuera de su tramo. Llevaba una camisa azul donde se leía COMMEMA en el bolsillo superior derecho, pantalones de jean azul oscuros y botas de goma negras.

Trabaja de seis a.m. hasta el mediodía, seis días a la semana y gana US$ 165 al mes. “Es un trabajo duro”, dice. “Limpio un área y vuelvo después de un rato, y ya está llena de basura nuevamente”. Me contó que trabaja en el mercado desde hace más de veinte años. “El mercado era mucho más chico en aquel entonces. No había puestos en el Gancho de Caminos. Allá, era un barrio normal”, dice, señalando al sur.

El Oriental comenzó en las afueras de Managua después de que un terremoto nivelara la ciudad en 1931. En la década de los años 40 se construyeron dos pasillos cubiertos y para 1965, a medida que la ciudad iba envolviendo al mercado, eran cuatro. Desde entonces, dos catástrofes desataron la expansión masiva del mercado. El terremoto de 1972 mató al menos a once mil personas, aplastó a los otros dos mercados de Managua y dejó al 50 % de la fuerza laboral de la ciudad sin empleo. En su lucha por sobrevivir, muchos managüenses montaron sus negocios dentro y alrededor del Oriental. Hacia 1976, el mercado había crecido a más que 40 manzanas de puestos, tiendas, comedores, salones, salas de juegos, bares y depósitos.

A principio de la década de los años 90, el mercado volvió a experimentar un rápido crecimiento, devorando a los vecindarios adyacentes. Una serie de gobiernos neoliberales redujeron y privatizaron los servicios públicos sujetos a la presión del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, lo que originó desempleo y subempleo en la ciudad, que llegó a más del 60 por ciento. Antiguos ingenieros, enfermeras, contadores y maestros debieron dedicarse a manejar pequeños negocios en el Oriental.

"El mercado fue creciendo de una manera sin planificación, de manera desordenada", explica Augusto Rivera. Por este motivo, solo el 60 por ciento de los puestos y las tiendas tienen agua corriente y solo un 40 por ciento tienen conexiones eléctricas legales y seguras. Existen miles de puestos a donde los vehículos de emergencia no pueden llegar. Esta pobre infraestructura contribuyó a un incendio de gran magnitud que destruyó 50.000 m^2 del mercado en 2008. Desde entonces, se han desatado varios incendios pequeños. Para que el mercado sea menos vulnerable a los desastres, "habría que hacerlo desaparecer y construir un mercado nuevo", explicó Rivera.

A pesar de sus problemas, el Mercado Oriental sirve para proporcionar un medio de vida para miles de personas de las que la economía formal no se ocupa, ya que emplea casi el triple de personas que los cincuenta y tres Walmart Supercenters que cabrían en su interior.

En su libro de 2011, *Stealth of Nations*, (El sigilo de las naciones), el periodista Robert Neuwirth llama a la economía informal el "Sistema D", en un esfuerzo por definirla por lo que

es: una alternativa económica viable, en lugar de por lo que no es. Se apropia de este término de África francófona y el Caribe, donde la iniciativa empresarial no autorizada se conoce como *l'economie de la débrouillardise*, o *Systeme D*.

"Es posible que la economía global se esté contrayendo, pero el Sistema D está proporcionando empleos", escribe Neuwirth. "No hay multinacional, ni Daddy Warbucks ni Bill Gates, ni gobierno que pueda competir con ese nivel de creación de empleos".

Tomen el empleo de Orlando Ocampo. Durante nueve años, este delgaducho de treinta y cuatro años ha trabajado en la parada de autobús frente al puesto de Dayani anunciando los números de los autobuses para los pasajeros. Cada vez que se detiene un autobús, el conductor le da a Orlando cinco córdobas.

Las paradas de autobús de Managua no están marcadas y los autobuses solo tienen un pequeño cartel con el número de la ruta en el parabrisas. En la multitud de vendedores, peatones y personas que esperan el autobús, encontrar el camino correcto puede ser difícil. Orlando lo hace más fácil.

Mientras se toma un descanso sobre un bloque de concreto a la sombra, Orlando me cuenta que gana alrededor de US$ 10,50 al día, más de lo que gana la mayoría de los agentes de policía y los maestros en Nicaragua. Sin embargo, pocos profesionales trabajarían la cantidad de horas que él trabaja. "Trabajo de seis a seis, seis días a la semana. Descanso los domingos o a veces tomo otro trabajo", explica Orlando. "Soy albañil y electricista. Pero esos trabajos no son estables como este. Van y vienen".

Me hace notar que no fuma ni bebe. "Si bebes, tu vida se hunde". En el mercado, es común ver alcohólicos desvanecidos en el suelo. Orlando señala mis zapatillas New Balance grises y me pregunta cuánto cuestan. Le digo que cuarenta dólares y sacude su cabeza. Su par de New Balance grises de segunda mano, desgarradas en la costura entre la capellada y la suela, cuestan US$ 10,50, la ganancia de un día.

"Son buenas, pero las tuyas son mejores", dice mientras se estira para rozar la gamuza de mis zapatillas. Luego se levanta abruptamente, me da la mano y vuelve a la calle, al grito de "¡La una, la una, la una!"

Le pregunto a Dayani si es verdad que Orlando no bebe. Dice que sí, y que es confiable. En el mercado está rodeada de personas en las que confía: los vendedores vecinos que cuidan su puesto cuando tiene que salir a hacer algún trámite, los hombres del carro que llevan sus compras y sus pertenencias, los mayoristas de fruta a quienes les compra y hasta los ladrones que no la molestan.

Lo que parece ser a simple vista un lugar caótico donde impera la supervivencia del más apto, es en realidad una comunidad estratificada y auto organizada. Las personas dependen de sus relaciones personales para hacer las cosas en la economía informal, servicios que de otra forma suelen ser ofrecidos por las instituciones impersonales y la infraestructura de la economía formal. Las redes sociales que surgen en el mercado brindan una sensación de seguridad.

Al mismo tiempo, el negocio de Dayani siempre es inseguro. Debido a que no tiene permiso, las autoridades municipales podrían obligarla a trasladar su puesto de ventas en cualquier momento. Obviamente, la contracara de no poseer la tenencia formal es que puede elegir mudarse cuando quiera. Como ella es autónoma, puede decidir si va o no va a trabajar. Puede recorrer las calles vendiendo a las multitudes en los días festivos cuando hay oportunidad de ganar más dinero de esta forma. La economía informal permite que los individuos se adapten y evolucionen con las condiciones en torno a ellos. Las desventajas son que Dayani no tiene licencia por enfermedad, ni vacaciones pagas, ni seguro médico, ni beneficios de seguridad social, ni indemnización laboral si se accidenta en el trabajo.

Cuando su hijo Yader estuvo enfermo de leucemia durante cinco años, los ingresos de Dayani se redujeron. Solo podía trabajar por períodos cortos, yendo y viniendo del mercado al hospital público gratuito donde Yader recibía tratamiento. Mientras la salud de Yader se deterioraba en un hospital con muy pocos médicos y muy pocos medicamentos, el negocio de Dayani se derrumbó.

Quizás si Dayani hubiera trabajado por un salario con licencia por enfermedad y seguro médico privado, la enfermedad de Yader no habría llevado a su familia a una pobreza aún más profunda. Pero existen pocos empleos así para una mujer que no tiene estudios secundarios. Y debido a la crisis financiera del 2008, hasta los nicaragüenses empleados en la economía formal han sufrido una disminución de su poder adquisitivo, debido a que los salarios no se han mantenido a la par del desenfrenado costo de vida.

En el hemisferio norte, también, la economía formal recientemente ha probado ser mucho menos segura de lo que previamente se pensaba. Millones de personas perdieron sus empleos en EE. UU. y Europa, lo que generó una clase baja cada vez más grande de personas que han estado sin empleo durante un tiempo considerable y buscan maneras de sobrevivir. En un estudio de 2011 ampliamente citado, los economistas Richard Cebula y Edgar L. Feige encontraron "sólidas evidencias" de que un mayor desempleo está contribuyendo a la expansión de la actividad económica exenta de impuestos en los EE. UU. El valor de lo que Cebula y Feige llaman la economía informal, que incluye tanto actividades lícitas como ilícitas, ha crecido en los últimos años hasta alcanzar aproximadamente los 2 billones de dólares.

Mientras tanto, los empleos del sector formal se están volviendo más temporales e inseguros, con menos beneficios y condiciones de empleo cada vez más deficientes. Una quinta parte de todos los empleos en EE. UU. que se sumaron desde el fin de la recesión en julio de 2009, han sido temporales, lo que llevó a la cifra récord de 2,7 millones de trabajadores temporales. Las personas del hemisferio norte se están viendo obligadas a reconocer lo que los trabajadores como Dayani ya saben: la seguridad proviene de relaciones cercanas al hogar, y pocas son inmunes a la fragilidad de los mercados globales.

Es posible que los vendedores del Oriental hayan encontrado formas de sobrevivir con recursos limitados en condiciones en permanente cambio, pero sus luchas apuntan a la necesidad de un sistema económico que promueva la igualdad social y la responsabilidad ecológica. Como escribe Robert Neuwirth en *Stealth of Nations*, "Dada su dimensión, no tiene sentido hablar de desarrollo, crecimiento, sostenibilidad o globalización sin considerar el Sistema D". En otras

palabras, hacer que las prácticas laborales y medioambientales de los monolitos corporativos como Walmart sean más justas y menos nocivas no será suficiente para revertir las injusticias y la devastación ecológica de la economía global. Los Mercados Orientales del mundo también deben ser tenidos en cuenta.

Hacer que los mercados públicos sean más justos y sostenibles implica reducir la pobreza, mejorar la infraestructura y ofrecer a los trabajadores independientes mayor protección social, mejores entornos laborales y acceso a recursos para los propietarios de pequeñas empresas. Con ese apoyo, vendedores como Dayani y su familia podrían enfocarse en hacer que su emprendimiento sea más rentable y menos vulnerable a las crisis personales y comunitarias. La creación de una mayor seguridad económica en países pobres como Nicaragua también podría ayudar a retrasar el inmanejable crecimiento de mercados como el Oriental.

Según me contó Augusto Rivera, en Nicaragua, el gobierno sandinista "está tratando de dar un desarrollo al campo para evitar precisamente la emigración del campo hacia la ciudad", a través de micro préstamos para las pequeñas empresas, programas agrícolas, creación de mercados de exportación y atracción de la inversión extranjera. Estos esfuerzos han ayudado a reducir la pobreza extrema en las áreas rurales, pero seis de cada diez campesinos nicaragüenses continúan viviendo con menos de dos dólares al día. Cuando los precios de la materia prima agrícola caen o fracasan los cultivos por razones climáticas, por lo general no tienen más opción que la de unirse a la marea de emigrantes desde lugares como la aldea de montaña donde creció Dayani.

El atardecer

Para las 4.30 p.m., las actividades en el mercado están llegando a su fin. Dayani corta los últimos mangos para tratar de venderlos antes de irse a su casa. Su hijo Gabriel, que vino al puesto cuando salió de la escuela, regresa las botellas de gaseosa no vendidas a los cajones para prepararlas para el día siguiente. Su hermano Edwin vierte gotas de vinagre oscuro de una botella de plástico en una bolsa de rebanadas de mango, los da sal y le entrega la bolsa a un cliente a

cambio de una moneda de plata, cinco córdobas. Mientras los vendedores vuelcan la basura en la cuneta, un débil aroma a fruta podrida se mezcla con los vapores de combustible. Al atardecer, dos lámparas incandescentes desnudas se encienden sobre el anuncio azul y blanco de Comex en la caseta de zinc junto al puesto de Dayani.

Dayani le pide a Gabriel que se vaya a casa para alimentar a los pollos, patos y al perro de la familia y le pide a Edwin que la ayude a limpiar. Yo decido tomar un autobús con Gabriel, para lo cual debemos cruzar el tráfico de la hora pico en El Gancho de Caminos sin señales de alto ni semáforos. Avanzamos hasta la mitad del camino y nos quedamos atascados entre los rugidos de autobuses y taxis. Gabriel ingresa al tráfico que se aproxima y levanta la mano. Milagrosamente, un taxi rojo se detiene y nos deja pasar.

Al otro lado de la calle, pasamos junto a vendedores de muebles que cierran sus puestos. En un predio vacío, personas sin hogar acomodan cartones para dormir. Silbidos y bocinas de automóviles perforan el crepúsculo. Chapoteamos entre charcos, cabezas de muñecas, cáscaras y zapatos perdidos, y nos unimos a la ola de clientes y vendedores que sale del mercado. Al amanecer, las multitudes llegarán en masa nuevamente.