De la concentración a la desconcentración

22 de Mayo de 2020



Juan Infante Alosilla
Para Lampadia

Pensemos en los próximos 24 meses.

Con el virus rondando por todas las ciudades. ¿Creen ustedes que los mercados de abastos tienen condiciones para garantizar los requerimientos de bioseguridad necesarios para evitar el contagio?

Yo no.



La infraestructura de la mayoría de los mercados de abastos no permite implementar las medidas básicas sugeridas por las autoridades de salud. Pretender hacer pequeños cambios en los mercados, es jugar con la salud de comerciantes y vecinos de las ciudades y, sobre todo, condenar al país a avances y retrocesos en el control del contagio.

En este artículo señalo por qué.

Para garantizar las medidas de seguridad hay que desconcentrar el comercio. Hay que pasar del conglomerado comercial a la desconcentración. No tenemos opción. Vienen 24 meses distintos. Las necesidades de consumo no han cambiado, son las mismas de siempre, siendo así, debemos desarrollar una logística e infraestructura que se adecúe a los requerimientos de bioseguridad para el comercio mayorista y minorista de productos.

Las actividades esenciales

El gobierno autorizó -desde el inicio de la cuarentena- unas cuantas actividades económicas, considerándolas esenciales, lo que permitió que funcionen algunos centros de salud, todas las agencias bancarias, los mercados de abastos, supermercados, bodegas y farmacias.

Al pasar de los días, parte de los espacios donde se desarrollaban estas actividades esenciales fueron considerados centros de contaminación y contagio de la Covid-19. La frase del presidente Vizcarra:

“uno va al mercado a comprar y de paso se lleva el virus”, grafica esta situación.

En esa línea, pudo decir también: “uno va al hospital y de paso se lleva el virus”, “uno va a las agencias bancarias en ciudades y distritos donde hay muy pocas y de paso se lleva el virus”. Pero no sucede lo mismo con las bodegas y farmacias. Uno no se contagia ahí, aunque quizás, el bodeguero y el farmacéutico puedan haber cogido el virus.

El contagio tampoco ocurre en las agencias de los bancos si vives en una zona donde hay muchas y, además, tienes cajeros distribuidos en los grifos y buena conectividad de internet, es decir, en unos cuantos distritos de Lima.

¿Cuál es la lección? La desconcentración evita el contagio, miles de farmacias y bodegas no son centros de transmisión del virus porque permiten el respeto de la distancia entre una y otra persona. Pero ahí donde hay aglomeración de personas eso se torna imposible.

Las medidas de bioseguridad

Las medidas de bioseguridad no son muchas, ni complicadas de respetar, si uno tiene las condiciones para hacerlo. Nos piden a todos:

- Guardar más de un metro de distancia entre una y otra persona.
- Lavarnos las manos con frecuencia.
- Usar mascarillas.
- No agruparnos con otras personas.

Si cumplimos con estas simples medidas, difícilmente nos contagiaremos.

Los mercados mayoristas

La actividad y la infraestructura de los mercados mayoristas, tal como están planteadas, no permiten cumplir con las simples medidas de bioseguridad que detienen el contagio. Hay que aceptar esta realidad.

Todas las regiones del país, dependen de sus mercados mayoristas para abastecer no solo a la población de la ciudad donde están instalados, sino a sus provincias y distritos. Además, en Lima, los mercados mayoristas se convierten en centros de redistribución con alcance nacional y en algunas otras ciudades del país hay mercados con influencia macro-regional.

En los mayoristas el flujo de comercio es muy intenso y se da, principalmente de madrugada.

Centenares de choferes de los camiones que ingresan la mercadería que abastece a los mayoristas se reúnen, miles de trabajadores entre estibadores (las personas que descargan la mercadería de los camiones), cargadores manuales (las personas que trasladan la mercadería en las carretillas) y

ayudantes en los puestos laboran chocándose unos con otros, apretujados entre los camiones y en los pasadizos de los mercados mayoristas de fruta y lo mismo ocurre en el más espacioso mercado de Santa Anita. La realidad en los terminales pesqueros, con sus variantes, es parecida.

El tamaño de los puestos no permite el distanciamiento entre quienes están trabajando en ellos. Entre cajas y sacos, queda muy poco espacio para las tres o cuatro personas que trabajan en cada puesto. Además, hay nula distancia entre puesto y puesto. Y no hay manera de que los clientes hagan una cola ordenada, respetando la distancia requerida.

Súmenle la muchedumbre de comerciantes minoristas que van a comprar. Sus transportes de ida y de vuelta. La congestión en los estacionamientos. Los negocios colaterales que aprovechan la concentración de gente para vender alimentos preparados a la multitud laboriosa.

Esta es la realidad que tenemos que aceptar:

- No hay manera de tener distancia social. La muchedumbre es un río caudaloso. Los comerciantes minoristas presionan y demandan velocidad. Tienen que llevar la mercadería a sus respectivas tiendas. Todos se aglomeran y topan unos con otros.
- No hay caños para lavarse las manos en los puestos. Los baños son muy pocos y están lejos de los comerciantes y trabajadores. Además, cobran por el ingreso a los servicios higiénicos. Todo está hecho para que no vayas al baño y no te puedas lavar las manos.
- En la prisa, no hay –lamentablemente- disciplina para llevar la mascarilla y no tocarse la cara.
- Todo es en efectivo. El intercambio de dinero es constante. Fluye de una mano a otra. Con guantes o sin guantes, te vas a agarrar la cara, la nariz, los anteojos, los ojos.

La solución es desconcentrar esos mercados. Dividirlos en unidades más pequeñas que se muevan a otros espacios con estructura apropiada para cobijarlos en los próximos 24 meses. Pasar del gran conglomerado al mini conglomerado de venta al por mayor.

Esto permitirá repartir el flujo de camiones con mercadería que llegan de las provincias, estibadores, cargadores, comerciantes mayoristas, ayudantes, comerciantes minoristas, camionetas, combis y station wagons de carga, en muchos más puntos.

Repartiendo el comercio mayorista, se reduce el aforo que hoy se ve en cada uno de los actuales conglomerados mayoristas, y, por tanto, se baja la velocidad requerida para las transacciones, lo que permite respetar las normas de distanciamiento e higiene básicas.

¿Qué se requiere para desconcentrar los mercados mayoristas en Lima?

Veinte terrenos amplios ubicados en lugares donde no se forme un embudo de entrada ni de salida de camiones y vehículos menores. Tienen que ser espacios donde se puedan instalar entre 100 y 150 comerciantes mayoristas, con puestos dos o tres veces más grandes que los que tienen ahora, cada

uno con un sistema de agua y desagüe (es fácil y rápido hacer una infraestructura temporal que lo permita).

Esto no es difícil y en menos de una semana podemos montar este esquema si aceptamos la tarea.

Los mercados de abastos (minoristas)

La gran mayoría de los mercados de abastos tampoco pueden cumplir con las medidas de bioseguridad exigidas. Además, buena parte de los puestos de cada mercado minorista está cerrada porque su actividad no es la venta de alimentos. Esos comerciantes están desesperados y presionando porque también los dejen funcionar.

Los pasadizos en la mayoría de estos mercados son estrechos, es difícil que los clientes hagan cola dentro del mercado, delante de cada puesto y respetando el distanciamiento social. Los puestos son pequeños, generalmente tienen la mercadería amontonada y por lo menos dos personas los atienden, siendo imposible que guarden la distancia adecuada. No hay caños para lavarse las manos. Los comerciantes y sus ayudantes están usando un par de guantes para toda la jornada laboral y las transacciones son solamente con dinero en efectivo.

Un mercado es hoy un espacio cerrado con una sola puerta de acceso, para entrar hay que hacer cola y esto desespera, lo que puede llevar a un descuido y un relajamiento en el cumplimiento de las pautas de bioseguridad que cada persona está llamada a respetar.

Mi conclusión es que la gran mayoría de mercados minoristas, no están ni estarán en condiciones de cumplir con las normas de bioseguridad y si pensamos que los riesgos de contagio se extenderán por los 24 siguientes meses, conviene de una buena vez plantearse un sistema de comercio minorista barrial distinto.

¿Qué se puede hacer con los mercados minoristas?

En el caso de los mercados minoristas hay dos salidas complementarias que pueden funcionar en paralelo. Las dos estrategias implican “dividir” el mercado en unidades más pequeñas, repartidas en el distrito y que permitan a los vecinos caminar menos para abastecerse.

La primera estrategia es habilitar espacios temporales (no itinerantes) con infraestructura apropiada proyectada para resistir 24 meses. Infraestructura de calidad. Donde cada puesto tenga mayor espacio y cuente con un caño con agua y desagüe donde el comerciante y sus ayudantes se puedan lavar las manos (repito, esta infraestructura es fácil de montar).

La segunda, permitir a los vecinos habilitar pronto espacios para alquilar (garajes o espacios con puerta a la calle) a los comerciantes de los mercados minoristas. A todos los rubros, no solo los de comida. Espacios que cuenten con caño y lavatorio para lavarse las manos, ventilación y de tamaño apropiado para un aforo de cuatro personas con el distanciamiento apropiado entre una y otra.

A estas alturas necesitamos todos los productos y servicios que se vendían en los mercados antes de la cuarentena.

UNA OPORTUNIDAD PARA MODERNIZAR LA INFRAESTRUCTURA DE LOS MERCADOS DE ABASTOS A NIVEL NACIONAL

Esta podría ser una oportunidad de oro para modernizar los mercados de abastos en todo el Perú.

Si comprendemos que la inmensa mayoría de ellos no está en condiciones de operar con las medidas de bioseguridad requeridas para no ser focos de contagio, si se integra a la solución a los comerciantes de todos los rubros presentes en cada mercado, si se montan espacios adecuados para que ellos puedan desarrollar su actividad por los próximos 24 meses, se puede dar paso a un programa de renovación de la infraestructura de estos centros de comercio.

Lo merecen los barrios y lo merecen los comerciantes. El Perú puede iniciar un gran programa de renovación de su infraestructura comercial barrial. Veinticuatro meses son suficientes para que emerja en el espacio físico de cada uno de esos mercados, un espacio comercial que se convierta en eje de desarrollo económico local.

Decidido este programa, dotado de fondos para que los comerciantes accedan a un financiamiento con intereses y plazos razonables, será el momento de los arquitectos y luego de las empresas, los ingenieros y los obreros de construcción.

Qué oportunidad hermosa para hacer mercados adecuados, con puestos de tamaño suficiente, con agua para el lavado de las manos, con tanques cisternas, con mejor infraestructura de baños, con pasadizos amplios y buena ventilación, con dos pisos de comercio y espacios para almacenes, talleres y oficinas en el tercer y cuarto piso, con escaleras y ascensores de tamaño apropiado.

Vamos a necesitar reactivar la economía, pongamos en paralelo fondos de crédito por 20 mil millones de soles en manos de los comerciantes propietarios de los mercados. Démosles la oportunidad que crezcan, que inviertan en su desarrollo, que, con su esfuerzo, ayuden a la reactivación económica de sus barrios. Pero que haya una institución que fije los parámetros y que estos no dependan de la discrecionalidad de cada municipio local.

Imaginemos los mercados del Bicentenario. **Lampadia**