



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
AZCAPOTZALCO**

ÁREA DE CONCENTRACIÓN:

SOCIOLOGÍA URBANA

TÍTULO DEL TRABAJO TERMINAL:

**ENTRE CIUDADES, MUJERES Y ALIMENTOS:
EL COMERCIO INFORMAL EN EL BARRIO DE SAN JUAN,
ZUMPANGO DE OCAMPO, EDOMEX.**

NOMBRE:

JAVIER BALDERAS MARTÍNEZ

2123036940

ASESORA:

DRA. GUÉNOLA FRANCOISE MADELEINE CAPRON

SINODALES:

DRA. MARÍA TERESA ESQUIVEL HERNÁNDEZ

DR. JESÚS CARLOS MORALES GUZMÁN

ABRIL 2017

INDICE DE CONTENIDO

Introducción

Entre ciudades, mujeres y alimentos 5

1. Capítulo I

Érase una vez San Juan: una monografía de su espacio 13

1.1 Datos generales 13

1.2 Población y crecimiento 14

1.3 Estructura por edad 15

1.4 Características económicas 17

1.5 Vivienda 18

1.6 Infraestructura urbana 19

2. Capítulo II

Cartografía sanjuanense 22

2.1 En el mapa: el mercado público, las tiendas, supermercados y tianguis 23

2.2 Las mujeres y los tianguis 32

2.3 La seguridad alimentaria en territorio sanjuanense 33

2.4 ¡Hablemos de sustentabilidad! 36

2.5 Alimentos preparados y no preparados: entre lo formal y lo informal 37

3. Capítulo III

Por todas la de las ley: el marco normativo del comercio sanjuanense 41

3.1 El comercio en vía pública como parte del sector informal 44

3.2 Legislación sobre el comercio en vía pública en el barrio de San Juan 47

3.3 El desempleo como factor para ingresar al comercio en vía pública 52

3.4 Las labores de limpieza en los tianguis y la inocuidad e higiene de los alimentos 56

3.5 Alimentos inocuos y nutritivos en los tianguis 59

4. Capítulo IV

Marco teórico. El comercio en vía pública: entre la perspectiva de género y la división sexual del trabajo 65

4.1 El comercio en vía pública desde la perspectiva de género 69

5. Capítulo V

Caso de estudio. Mujeres, tianguis y alimentos ¿una fórmula para el empoderamiento? 72

5.1 De Isabel a Macaria, de Macaria a Lupita y de Lupita a Teresita	73
5.2 Mujeres autosuficientes	76
5.3 Con anhelos de superación	79
5.4 Mujeres, y además empoderadas	81
5.5 El significado de ser mujer	83
6. Capítulo VI	
Las mujeres y los liderazgos en el comercio en vía pública: la vida y obra de Jacinta Cruz Domínguez	88
6.1 Jacinta y su ADN de lideresa	89
6.2 El discurso de género en Jacinta	94
7. La última y nos vamos...reflexiones finales	98
8. Bibliografía	103
9. Anexos	109

INDICE DE MAPAS

Mapa 1. Localización del barrio de San Juan en el municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 2. Establecimientos económicos en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 3. Tipo de establecimiento y grado de formalidad del comercio establecido los días jueves, en vía pública, en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 4. Tipo de alimentos ofertados en el comercio establecido el día jueves, en vía pública, en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 5. Tipo de establecimiento y grado de formalidad del comercio dominical, en vía pública, del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 6. Tipo de alimentos ofertados en el comercio dominical, en vía pública, del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 7. Jefaturas de los establecimientos en vía pública encontrados en los tianguis de los días jueves y domingo en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Mapa 8. Localización y distribución de oferentes por zonas en el barrio de San Juan, según grado de formalidad, Zumpango de Ocampo, Edomex.

INDICE DE TABULADOS

1. Población total del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo y densidad de población, 1990-2010

2. Población total y por sexo del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, 1990-2010

3. Tasa de crecimiento del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, 1990-2010

4. Población de Zumpango de Ocampo y San Juan, según grandes grupos de edad, 2010

5. Grado promedio de escolaridad de la población de Zumpango de Ocampo y San Juan, por sexo, 2000-2010

6. Población económicamente activa de Zumpango de Ocampo y San Juan, 1990-2010

7. Población ocupada de Zumpango de Ocampo y San Juan, por sexo, 2010

8. Viviendas particulares habitadas en Zumpango de Ocampo y San Juan, 1990-2010

9. Características de las viviendas particulares habitadas de San Juan, 2010

10. Hogares censales con jefaturas femenina y masculina en Zumpango de Ocampo y el barrio de San Juan, 2010

Hoy por hoy, las ciudades de mayor y menor tamaño localizadas en todo el globo terráqueo continúan creciendo y expandiendo sus coordenadas a diferenciados ritmos, con ello, le hacen frente a toda una gama de problemas relacionados con el sistema alimentario, con la seguridad de éste y desde luego, con la nutrición. Normalmente, el papel protagónico que las urbes desempeñan a la hora de garantizar un acceso a los alimentos que sean inocuos, nutritivos y asequibles económicamente es limitado, e incluso, insuficiente. Algunos de los factores que limitan este acceso son la volatilidad y rápido aumento de los precios de los alimentos, la interrupción del suministro de provisiones debido a desastres naturales y los efectos emanados por el cambio climático; el crecimiento acelerado de las ciudades¹, que como consecuencia traen cambios en los usos del suelo – de lo agrícola a lo industrial- también forma parte de esta telaraña de factores.

Las ciudades pueden y deben contribuir a crear y diseñar sistemas alimentarios sostenibles con los cuales se pueda prevenir y reducir el desperdicio de víveres; generar oportunidades de subsistencia dignas para los productores rurales, peri-urbanos y urbanos; contribuir a crear nuevas formas más sostenibles de producción, procesado y comercialización de alimentos, y permitir la seguridad alimentaria y nutricional para todos los consumidores y los propios productores. La planificación y visión sistémica de las políticas de seguridad alimentaria no son aún objetivos principales de las ciudades, aunque en la Ciudad de México, la política de los comedores impulsada por el programa SEDESOL, pretende mejorar las condiciones nutricionales de la población de niños y niñas de 0 a 11 años de edad, mujeres en gestación y lactantes, personas con alguna discapacidad y adultos mayores de 65

¹ Tanto la Ciudad de México como la Zona Metropolitana del Valle de México La Cd. de México, han dejado de crecer desde hace varias décadas.

años. Empero, urbes y gobiernos en todo el mundo están cada vez más participando activamente en conversaciones locales, nacionales e internacionales sobre sistemas agroalimentarios y sobre el futuro de la seguridad nutricional en las metrópolis.

Cada ciudad es única, con características específicas, retos y metas. Por ello, es de suma importancia que cada uno de estos espacios urbanos realice una estimación de sus dependencias alimentarias con las que logren evidenciar sus raquitismos y posibles puntos débiles en materia de distribución alimentaria y acceso a ésta; en la medida de lo posible, que las mismas desarrollen estrategias orientadas a mejorar sus sistemas alimentarios. El propio sistema de alimentación es complejo y posee muchos estratos, incluyendo flujos, intercambios e impactos – a través de zonas rurales y urbanas– desde la producción de alimentos, su distribución, procesamiento, comercialización, consumo y generación de residuos, hasta la infraestructura de apoyo. Un cambio revolucionario en el sistema alimentario no es global, es a pequeña escala y basado en lo local, lo que seguramente sería mucho más sustentable.

Conforme las ciudades y sus espacios se siguen ampliando y cada vez más personas emigran a zonas urbanas (aunque este ya no sea el caso de la Zona Metropolitana del Valle de México), los actuales patrones insostenibles de urbanización y las políticas ineficaces ya no son admisibles; el derecho a la ciudad, así como a un sistema alimentario eficiente y vigoroso, defiende el uso equitativo del espacio urbano de acuerdo a los principios de sostenibilidad, democracia, equidad y justicia social. Lo anterior se convierte en una especie de caja de pandora que libera una crisis de inseguridad alimentaria urbana si tales elementos no confabulan entre sí, inseguridad que se convertirá en un problema urbano cada vez más visible, grande e importante. Las manifestaciones visibles de la crisis mentada incluyen la pobreza alimentaria, el hambre y la desnutrición, la falta de diversidad en la dieta, emaciación y retraso del crecimiento, mayor vulnerabilidad a las enfermedades y una creciente pandemia de obesidad. ¿Qué hacer ante semejante dilema? El objetivo de ***Hungry Cities*** (ciudades hambrientas), proyecto bajo el cual

se rige nuestra investigación, es claro al respecto: *la promoción del crecimiento inclusivo en la economía informal de alimentos de las ciudades a través de un entorno de políticas propicio y apoyo al espíritu empresarial*. Y es que, pese a que la economía informal de alimentos es fundamental para las perspectivas de seguridad alimentaria de los hogares urbanos pobres, este tipo de economía es todavía mal definida, mal medida y por lo tanto poco analizada. La afamada economía informal de alimentos entra en escena con una red densa y diversa de mercados informales, proveedores, transportistas, operadores móviles, vendedores ambulantes, comerciantes y un descontrolado flujo de vendedores callejeros enraizados en el paisaje, características y elementos que hacen más accesibles y asequibles los víveres. Es precisamente, dentro de este contexto, que las mujeres tienen un papel importante cuando de preparar y ofertar alimentos se trata.

El vínculo de las mujeres con los alimentos y la importancia de éstos es cada vez más reconocido por el entorno societal en su conjunto. Las mujeres tienen un acercamiento con la alimentación no por afinidad, sino porque estructuralmente y desde la asignación de género han sido las encargadas de ésta. El enfoque de género ha propiciado, entre otros, un proceso de revaloración del papel de las mujeres en las actividades que son clave para que la población tenga acceso a una alimentación saludable, que no comprometa los recursos de generaciones futuras. En 1996, la Declaración de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación hace énfasis en la necesidad de una participación equitativa entre hombres y mujeres para alcanzar la seguridad alimentaria sostenible de la población mundial conforme a la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2005). He aquí la importancia de abordar el tema de los tianguis como espacios de trabajo y de crecimiento para quienes se insertan en éstos, particularmente las mujeres. La falta de oportunidades y la necesidad de trabajar llevaron a estas a insertarse precisamente en el sector informal; aun sin el íntegro reconocimiento, las mujeres desempeñan un papel fundamental en la generación de los ingresos que permiten a mujeres y hombres acceder a los alimentos.

En este tenor, y bajo la luz de la perspectiva expresada, describimos el sistema alimentario del barrio de San Juan, territorio localizado en el municipio de Zumpango, Estado de México, y que encarnó nuestra área de estudio, analizando la presencia y función del mercado informal en materia de alimentos, enfatizando la presencia y el papel ostentado por las mujeres en el territorio como generadoras de la economía de sus hogares mediante su incursión en la vendimia informal de alimentos. Suponemos que, la presencia de la faz femenina en el espacio público implica el empoderamiento de éstas, es decir, un proceso de capacitación hacia la emancipación. Clamamos esto porque la injerencia y participación de las mujeres en los tianguis localizados en el barrio de San Juan, cobra un considerable grado de importancia, y es que la lideresa, Jacinta Cruz Domínguez, aquella mujer que ostenta la batuta en cuanto a la organización de los marchantes en los tianguis citados con antelación, ofrece singular apoyo a sus congéneres ¿de qué manera? A través de preferir permitirles mercar a ellas y no a los hombres todo tipo de productos alimenticios, medio por el cual, éstas pueden obtener ingresos económicos al estar insertadas en el mercado laboral, claro, aunque éste esté enraizado en la informalidad.

Entre calles un tanto angostas, bajo la luz de los primeros rayos del astro rey, los tianguis en territorio sanjuanense comienzan a cobrar vida; hombres y mujeres, siendo las últimas las protagonistas del espacio, (cargando un sinfín de *chunches*²) comienzan a montar la estructura que se encargará de “seducir a los clientes” con los productos ofertados en cada uno de ellos. La voz de la lideresa interrumpe el ruidero que provoca el metal de los puestos con el asfalto desgajado: *¡todo está listo para la vendimia señoras y señores! ¡qué Diosito nos bendiga pa’ que vendamos mucho...lo necesario pa’ llenar la tripa!*

Entre olores, colores y sabores, todo se encuentra ya listo para iluminar las calles del barrio con el gentío de compradores que se arremolinan en los puestos de garnachas, tacos, tamales...acompañados de un café de olla o un atole de cajeta bien caliente; Doña Erika está lista para preparar los tacos, gorditas y huaraches,

² En México, objetos misceláneos a los que se refiere de manera despectiva o de inutilidad.

doña Genoveva, su competencia directa, hace lo mismo; los tamales y atoles de la señora Mary están listos para ser devorados, en torta o “solitos” y Karina, la “sirenita”, tiene todo a la orden para ofrecer sus clásicos mariscos. Entre el *bara, bara* y el grito de *“pásele güerita, qué le damos”* los puestos de frutas y verduras comandados por “El Lucas” y Don Agustín sobresalen del resto de su competencia, que con su singular forma de vender, arrebatan risas, y claro, el capital de los que caen en sus redes. No queda más que decir que *¡Bienvenidos a los tianguis de San Juan!*

Evidenciado esto, nos preguntamos *¿cómo el apoyo brindado por la lideresa a las mujeres sanjuanenses, para que éstas oferten productos alimenticios en el tianguis, transforma las relaciones de poder al interior de sus hogares, al convertirse éstas, en agentes proveedores de su economía familiar?*

Para tratar de responder las interrogantes que guían la investigación, el punto de partida es la hipótesis de que, en el caso del barrio de San Juan, *“el empoderamiento de las mujeres, a través de la venta de alimentos preparados y no preparados en los tianguis sanjuanenses, o en el papel de lideresas, las posiciona en el entramado social como sustentadoras de sus hogares, adquiriendo a la par, el control de sus propias vidas, asumiendo de esta manera, cierta autonomía que implica un cambio en las relaciones sociales y económicas en las que se encuentran inmersas”*. El poder adquisitivo del que hablamos, permite que la mujer utilice éste no sólo para comprar alimentos y otros bienes básicos para sí misma y su familia, sino también para elaborarlos, distribuirlos y ofertarlos. En este contexto, el termino **empoderamiento** será definido, para fines de dicha investigación, como la necesidad de que las personas objeto de la acción de desarrollo se fortalezcan en su capacidad de controlar su propia vida, lo que implica el desarrollo de una confianza en sus propias capacidades y acciones.

Tras visibilizar lo citado con primacía, es de suma importancia plantear los objetivos, puntas de lanza de nuestro trabajo, los cuales resuenan de la siguiente manera:

Objetivo general:

-Analizar el papel que desempeñan las mujeres, ya sea como lideresas o comerciantes, en la organización de los tianguis presentes en el barrio de San Juan, así como la estructura de sus hogares y las relaciones de poder a su interior al convertirse éstas, en agentes proveedores de la economía familiar.

Objetivos particulares:

-Describir el comercio en vía pública, hablamos de los dos tianguis presentes en el barrio, centrándonos en el lugar que ocupan las mujeres en el funcionamiento en los mismos.

-Describir el papel que desempeña la lideresa en los tianguis presentes en el barrio de San Juan, al ser ésta la figura que propicia y alienta la participación de las mujeres en el comercio informal de alimentos.

-Analizar el impacto del trabajo de las mujeres tianguistas, ofertadoras de alimentos, sobre las relaciones de poder gestadas en sus hogares.

Para llevar acabo nuestra pesquisa de información, se revisaron Censos y Conteos de Población y Vivienda (INEGI), bases de datos con tipos de poblamiento y usos del suelo obtenidas del OCIM-SIG, así como bibliografía física y digital que aborda el tópico de género. Además, para el levantamiento de actividades formales (comercios establecidos) se contó con la información proporcionada por el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas-INEGI. Para conocer el marco regulatorio, se revisó el Plan de Desarrollo Urbano Municipal de Zumpango, Estado de México, así como el Reglamento de Ordenación Comercial del Municipio de Zumpango de Ocampo. Se ejecutó trabajo de campo al llevar a cabo varios recorridos entre los meses de julio y noviembre del 2016 en los tianguis y nodos comerciales del barrio, con el fin de realizar un levantamiento del sistema alimentario de la zona. Para completar nuestra indagación, se llevaron a cabo cinco entrevistas a profundidad a mujeres comerciantes: Isabel Pérez, Macaria Domínguez, Lupita Tobar Torres y Teresita de Jesús Ávila, así como a la lideresa

Jacinta Cruz Domínguez –Véase *guión de entrevista en el anexo*-. La primera de ellas fue seleccionada por ser la mujer más joven, oferente de alimentos, en los dos tianguis, mientras que la segunda hace acto de presencia como la mujer más longeva en el mismo rubro; nuestras otras dos entrevistadas fueron seleccionadas de acuerdo a su nivel de instrucción académica, ya que ambas aparecen en el comercio informal con mayor preparación académica que sus congéneres al contar con estudios de educación media superior y superior, respectivamente. La última mujer entrevistada fue seleccionada por ser precisamente poseedora de un conjunto de habilidades gerenciales o directivas que influyen en la forma de ser o actuar de los comerciantes en los tianguis presentes en el barrio, hablamos de la lideresa. Tanto la configuración familiar, así como los roles ostentados por las cinco, la perspectiva de vida y su concepción de “mujer”, resulta disímil gracias a las brechas generacionales entre todas y las diferencias cruciales en sus historias de vida; otro motivo por el cual las cinco mujeres se convirtieron en el blanco de nuestras entrevistas.

El objetivo de tales entrevistas, cara a cara, radicó en encuentros dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que las informantes tienen con respecto a sus vidas, experiencias y situaciones al insertarse en el comercio informal de alimentos en el barrio, y la transformación generada por este nuevo rol asumido al interior de sus hogares. Siguiendo esta línea argumentativa, se construyó una cartografía especial para la geofrerenciación del comercio informal en vía pública (tianguis), basada en la cartografía propuesta por el OCIM.

Dicho sea de paso, contamos con seis apartados para plasmar la información a presentar: en el primero de ellos describimos sociodemográficamente al barrio de San Juan. En el segundo capítulo seremos testigos de la interpretación de algunos mapas producto de los recorridos y levantamientos realizados, aderezando esta información con la descripción del sistema alimentario del barrio. El contenido de nuestro capítulo tercero se centra en el conjunto general de normas, criterios y lineamientos que establece el Ordenamiento Comercial del Municipio de Zumpango de Ocampo, en relación a la colocación de enseres e instalaciones en vía pública,

con lo cual sabremos el grado de formalidad e informalidad de los establecimientos en materia alimenticia, así como los factores de higiene, inocuidad y acceso a los mismos y a los productos ofertados. En el apartado cuarto se concentra el marco teórico, la **base en donde se sustentará el análisis de** nuestro caso de estudio, el cual hace acto de presencia en el capítulo quinto, donde abordamos el papel que desempeñan cuatro mujeres en su rol de marchantas, así como la estructura de sus hogares y las relaciones de poder que se gestan a su interior, al convertirse éstas, en agentes proveedores de la economía familiar. En el apartado seis, abordaremos los liderazgos femeninos en el comercio en vía pública a través de la vida de Jacinta Cruz Domínguez y su papel protagónico al ser la responsable de permitirles a las mujeres su inserción en el comercio informal de alimentos.

Finiquitamos nuestra investigación con un apartado exclusivo para las conclusiones, donde validaremos o refutaremos el supuesto hipotético bosquejado con primacía, así como la bibliografía consultada y, desde luego, todo el material de apoyo mirado para nuestra investigación, hablamos de los anexos.



“Todos tenemos nuestra casa, que es el hogar privado; y la ciudad, que es el hogar público”.

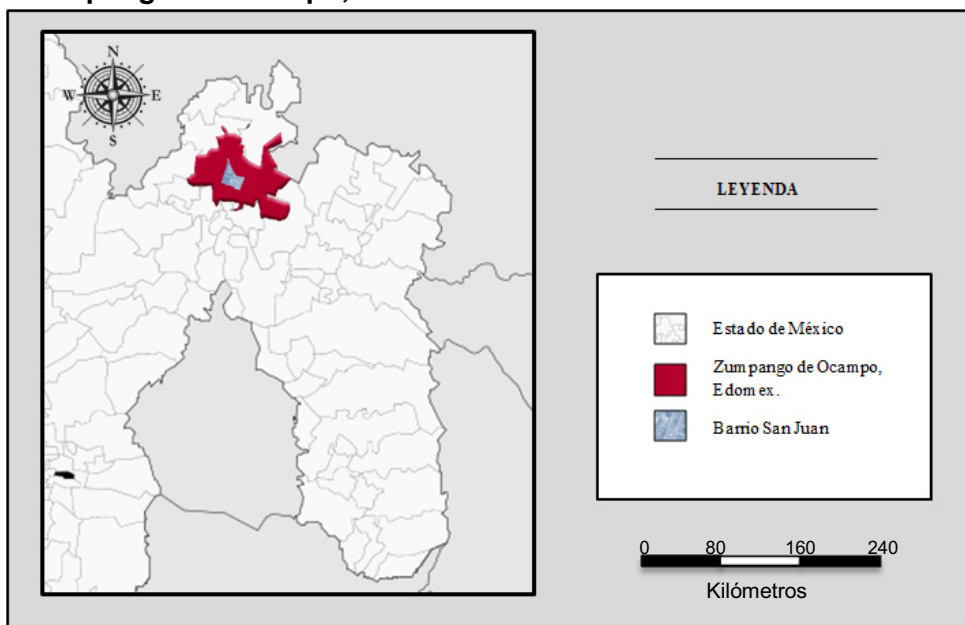
Anónimo

Datos generales

Zumpango es uno de los 125 municipios del Estado de México y uno de los 7 y más grandes municipios que integran la Región Zumpango, la sede de esta región mexiquense se ubica en la cabecera municipal del municipio homónimo. En este tenor, el barrio de San

Juan se localiza en Zumpango de Ocampo, cabecera del mismo municipio, limitando al norte con el Barrio de Santiago, al sur con el Barrio de San Marcos, al este con el barrio Santa María y al oeste con la laguna de Zumpango y el pueblo de San Pedro Zitlaltepec (Plan de Desarrollo Urbano de

Mapa 1. Localización del barrio de San Juan en el municipio de Zumpango de Ocampo, Estado de México



Elaboro: Javier Balderas Martínez
Fuente: Cartografía base tomada del OCIM
Datos: elaboración propio, 2016

Zumpango, 2015). Frente a este entramado, el barrio se alza como un pueblo no conurbado, situación que lo coloca como una localidad no conurbada con el área urbanizada continúa de la Ciudad de México. No existe información tangible que señale la fecha de urbanización del territorio ocupado por el barrio de San Juan,

empero, los habitantes más longevos afirman que el lugar comenzó a obtener un cariz urbano a partir de 1842.

El crecimiento poblacional observado en la demarcación ha sido un proceso dinámico y concentrador, el cual es expresado en su índice de densidad, lo que significa que transita de 532 hab/km² para 1990 a 785 en el año 2010.

Tabulado 1. Población total del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo y Densidad de población, 1990-2010		
Año	Población	Densidad de población (hab/km ²)
1990	2,159	25.4
2000	2,534	29.8
2010	3,185	37.5

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 1990-2010.

Población y crecimiento

Según el Censo de Población y Vivienda del año 2010, el barrio de San Juan registra una población de 3,185 habitantes, donde el 48.8% de la población eran hombres, *versus* el 51.2% de mujeres. Las cifras anteriores nos indican que la tasa de crecimiento de la población del barrio se incrementó de 1.7% a 2.5% durante el periodo comprendido de 1990-2010. Estamos hablando de un incremento de 0.8 puntos porcentuales, es decir, un crecimiento moderado, incluso bajo.

Tabulado 2. Población total del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, 1990-2010					
Año	Población	Sexo			
		Hombres	%	Mujeres	%
1990	2,159	1,080	50.02	1,079	50
2000	2,534	1,250	49.3	1,284	51
2010	3,185	1,554	48.8	1,631	51.2

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 1990-2010.

Tabulado 3. Tasa de crecimiento del barrio de San Juan y Zumpango de Ocampo, 1990-2010		
Periodo	Zumpango de Ocampo	San Juan
1990-2000	3.8	1.7
2000-2010	2.3	2.5

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 1990-2010.

Estructura por edad

La estructura por edad de la población del barrio de San Juan, según grandes grupos de edad, arroja que, el 71.5 % de la población residente se encuentra entre los 15 y 64 años de edad; estamos hablando de una población inmersa en un proceso de cambio hacia una población de mayor edad, lo cual implica demandas cualitativas y cuantitativas diferentes de los servicios con los que hoy cuenta el barrio (energía, agua, telefonía, servicios de salud, etc.).

Tabulado 4. Población de Zumpango de Ocampo y San Juan según grandes grupos de edad, 2010				
Región	Total	0-14 años	15-64 años	65 años y más
Zumpango de Ocampo	50,742	14,909	33,386	2,447
San Juan	3,185	490	2,277	418

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 2010.

Tabulado 4.1 Distribución porcentual de la población de Zumpango de Ocampo y San Juan según grandes grupos de edad, 2010				
Región	Total	0-14 años	15-64 años	65 años y más
Zumpango de Ocampo	100.00	29.4	65.8	4.8
San Juan	100.00	15.4	71.5	13.1

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 2010.

Las edades en las que se encuentran la mayoría de la población sanjuanense, se ve reflejados en el nivel educativo de los mismos, y es que, de acuerdo con el tabulado 5, el grado promedio de escolaridad de la población residente en el barrio se encuentra en los 7 años como grado promedio de escolaridad, lo que nos indica que solo tienen acceso a la educación primaria de manera completa. Entonces, estamos hablando de que la población de San Juan tiene un nivel de educación más bajo que la población de Zumpango.

Este panorama no se modifica nada cuando hablamos de la educación a la que tienen acceso hombres y mujeres, pues de acuerdo a la información, los primeros tienen acceso a la educación primaria completa y a un grado de instrucción secundaria, mientras que las segundas también tienen pleno acceso a la educación

primaria, con la posibilidad de completar dos grados de instrucción secundaria (7.2 y 7.8 grados respectivamente).

Tabulado 5. Grado promedio de escolaridad de la población de Zumpango de Ocampo y San Juan, por sexo, 2000-2010						
Región	2000			2010		
	Promedio	Hombres	Mujeres	Promedio	Hombres	Mujeres
Zumpango de Ocampo	8	8.35	8.37	9.27	9.37	9.17
San Juan	7	7.22	7.8	7.83	8.08	7.57

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda. INEGI. 2000-2010.

¿Por qué no aspirar a una instrucción educativa mucho más consolidada? Es importante tener en cuenta que el territorio donde se encuentra enraizado el barrio de San Juan, funciona aun, como espacio agrícola donde tiene cabida el sector primario formado por la [agricultura](#) y la [explotación forestal](#). Gracias a que estas actividades forman parte del *modus vivendi* de los moradores, en la combinación del trabajo agrícola con la instrucción académica, pesa más la supervivencia y la labor en el campo, ya que tal actividad representa un desarrollo económico sostenible. Aclaramos que lo anterior es un supuesto hipotético, emanado de la dinámica observada en la que se ve incluida la población. Si bien, el bajo nivel de estudios de los sanjuanenses es evidente, la presencia de medios que los ayuden a cristalizar una educación mucho más sólida y eficiente está presente. Esto lo podemos constatar con la presencia de computadoras en el 34.4% de las viviendas particulares habitadas, herramienta que nos haría pensar que el acceso a la información y tecnología hacen acto de presencia. Sin embargo, el barrio de San Juan dispone de una conexión a internet lenta, tanto en internet para sus hogares como en la red móvil³; ésta característica del barrio mantiene a la población desconectada de manera parcial de otras localidades presentes en el municipio, sobre todo, de la cabecera municipal del mismo. Lo anterior, es un obstáculo más para que los moradores prefieran seguir trabajando en el campo con un nivel educativo básico.

³ Esta información se nos fue compartida por la Sección decimotercera de la dirección de Servicios Públicos del municipio de Zumpango a cargo del secretario José Luis Ávila Ávila

Tabla 5.1 Viviendas particulares habitadas que disponen de computadoras en Zumpango de Ocampo y San Juan, 2010					
Región	Total de viviendas particulares	Con computadora	%	Sin computadora	%
Zumpango de Ocampo	11,819	8,147	68.9	3,672	31.1
San Juan	439	151	34.4	288	65.6

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI, 2010.

Características económicas

La población económicamente activa del barrio de San Juan la constituyen todas aquellas personas que durante el período de referencia especificado pudieron clasificarse como personas con empleo o como personas desempleadas, es decir, que aportaron trabajo. En esta sintonía, las cifras arrojadas por el tabulado 6 nos indican que (para el 2010), el 36% de los sanjuanenses se encontraba en esta situación, en comparación con el 39.3% de la PEA de Zumpango de Ocampo. Las cifras anteriores nos permiten vislumbrar un bajo nivel en cuanto a la participación de la producción económica del barrio. Por otro lado, en cuanto a la población ocupada de la zona, aquel conjunto de personas que tiene por lo menos una ocupación, es decir que en la semana de referencia ha trabajado como mínimo una hora, de un total de 1,081 habitantes ocupados, el 64.3% de los hombres se encontraban en tal escenario, mientras que el 35.7% de las mujeres se encontraba en la misma situación.

Tabulado 6. Población económicamente activa (PEA) de Zumpango de Ocampo y San Juan, 2010			
Región	Población total	PEA	%
Zumpango de Ocampo	50,742	19,953	39.3
San Juan	3,185	1,144	36

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI,

Tabulado 7. Población ocupada por sexo en Zumpango de Ocampo y San Juan, 2010					
Región	Población total	Hombres	%	Mujeres	%
Zumpango de Ocampo	18,917	12,551	66.3	6,366	33.7
San Juan	1,081	695	64.3	386	35.7

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI,

Vivienda

Para el 2010, el barrio contaba con 439 viviendas particulares habitadas, de las cuales el 97.4% de las mismas contaban con energía eléctrica, el 98% referían agua entubada y un 99% presentaban un sistema de drenaje. Estas y otras características pueden ser apreciadas en los tabulados 9 y 10, respectivamente.

Tabulado 8. Viviendas particulares habitadas en Zumpango de Ocampo y San Juan, 1990-2010				
Año	Total de viviendas habitadas		Viviendas particulares habitadas	
	Zumpango de Ocampo	San Juan	Zumpango de Ocampo	San Juan
1990	3,786	130	5,146	194
2000	8,436	326	8,060	300
2010	11,819	448	11,574	439

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda, INEGI,

Tabulado 9. Características de las viviendas particulares habitadas de San Juan, 2010		
Características	Número de viviendas	%
Con recubrimiento de piso	439	100.00
Con energía eléctrica	428	97.4
Con agua entubada	430	98.9
Con drenaje	435	99
Con servicio sanitario	437	99.5
Total de viviendas	439	100.00

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda- INEGI, 2010

Para fines de esta investigación, nos interesa conocer la configuración de las familias sanjuanenses, por ello, los siguientes tabulados (véase tabulado 10 y 10.1) nos muestran el total de hogares censales con jefaturas masculinas y femeninas, así como la población en hogares censales con jefaturas del mismo orden. Si bien, las cifras de los sucesivos censos de población y la información estadística obtenida de diferentes encuestas muestran la magnitud del incremento y las características sociales de estos hogares y de las mujeres que viven esta situación familiar y social.

El porcentaje de hogares con jefatura femenina ha aumentado en nuestro país de 17.3% en 1990 a 20.6% en 2000 y a 24.6% en 2010. La cifra de 2010 equivale a 6.9 millones de hogares de un total de 28.1 millones. Los datos del censo de 2010 indican que el tamaño medio de los hogares con jefatura femenina es menor (3.4 miembros) que el de los hogares con jefatura masculina (4.1 miembros) y que los procesos de extensión de los hogares son más comunes en los hogares con jefatura femenina⁴. ¿Qué ocurre en el barrio? De los 678 hogares censales contabilizados, el 75.7% de los mismos se encontraban comandados por una figura masculina, mientras que aquellos hogares liderados por mujeres solo representan un 24.1%; evidentemente el sistema patriarcal sigue protagonizando en el territorio analizado, mas es de suma importancia evidenciar la presencia de las mujeres en la economía informal, situación que las convierte en proveedoras potenciales de “esos hogares donde la palabra del varón es ley”.⁵

Tabulado 10. Total de hogares censales con jefaturas femeninas y masculinas en Zumpango de Ocampo y San Juan, 2010					
Región	Total de hogares censales	Hogares censales con jefatura masculina	%	Hogares censales con jefatura femenina	%
Zumpango de Ocampo	11,574	9,069	78.4	2,505	21.6
San Juan	678	486	71.7	181	26.7

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda- INEGI, 2010

Tabulado 10.1 Población en hogares censales con jefaturas femeninas y masculinas en Zumpango de Ocampo y San Juan, 2010					
Región	Población en hogares censales	Población en hogares censales con jefatura masculina	%	Población en hogares censales con jefatura femenina	%
Zumpango de Ocampo	49,634	40,096	81.2	9,538	19.2
San Juan	2,725	2,064	75.7	657	24.1

Fuente: elaboración propia con la información recabada de los Censos y Conteos de Población y Vivienda- INEGI, 2010

⁴ Véase <http://mexicosocial.org/index.php/secciones/especial/item/521-jefatura-femenina-y-politica-social>

⁵ Afirmamos esto de manera hipotética debido a que la presencia de las mujeres en los dos tianguis, con respecto a los hombres, es avasalladora, esto, gracias al apoyo que la lideresa les otorga a estas para mercar productos en dichos lugares comerciales.

Infraestructura urbana

En términos generales, el territorio ocupado por el barrio de San Juan se encuentra localizado en tres extensiones territoriales que corresponden a la subdivisión de las áreas geoestadísticas municipales; las tres Agebs⁶ de las que hablamos ocupan un conjunto de manzanas perfectamente delimitadas por calles y avenidas que permiten una fácil identificación del terreno y cuyo uso del suelo es habitacional, de servicios y comercial. De esta suerte, el entorno urbano nos dice lo siguiente:

Infraestructura urbana. El barrio cuenta con recubrimiento de asfalto en todas sus vialidades, banquetas y guarniciones, elementos acompañados por arboles de ornato, alumbrado público, señalamientos claramente definidos, así como teléfonos públicos, accesos libres para los pobladores y automóviles.

Vialidades principales y sistemas de transporte. Tanto la Avenida Cuauhtémoc, como la Avenida de los Insurgentes representan los canales de comunicación principal en el barrio; además cuenta con unas vías estatales que cruzan el territorio y todo el municipio, carreteras donde transita transporte de carga pesada y autobuses foráneos. También cuenta con una red local de transporte por furgonetas o llamadas por los pobladores como *combis*; así, también el municipio cuenta con servicio de taxis hasta las 11:00 p.m.

Existen Líneas de autobuses que tienen sus terminales en la Ciudad de México, medios que fungen como el principal nexo con la ciudad central:

- Metro Indios Verdes-Apaxco: Elite.
- Metro Martín Carrera-Ixmiquilpan: Manejadas por LUSA.
- Metro Martín Carrera-Tianguistongo: TMZT
- Metro Cuatro Caminos-Apaxco y Tlapanaloya: Melchor
- Metro Rosario-Zumpango de las líneas (AMMOSA, AMO, SAM)

⁶ Un área geoestadística básica (AGEB) es la extensión territorial que corresponde a la subdivisión de las áreas geoestadísticas municipales.

Existen Líneas de autobuses que tienen su terminal en Zumpango y enlazan con las ciudades de Pachuca y Querétaro.

- Zumpango-Tizayuca-Zapotlán-Pachuca-Universidad.
- Zumpango-Terminal de Tepetzotlán-San Juan del Río-Querétaro.

Si bien, San Juan se localiza dentro del municipio de Zumpango –territorio incluido en la Zona Metropolitana del Valle de México- su distancia de la ciudad central es considerable (hablamos de 3 a 3 horas y 30 min. de distancia), ya que no existen arterias viales principales que conecten de manera directa el territorio con la ciudad central. Su territorio ha sido urbanizado por procesos irregulares, aunque sus características son muy variadas entre sí y heterogéneas a su interior. Dentro de todo este entramado de características sociales y espaciales, echan raíces los principales nodos comerciales en donde los pobladores se abastecen de insumos alimenticios: estamos hablando de los tianguis, centros de abastecimiento que delinear el sistema alimentario de los sanjuanenses. ¿Dónde están ubicados? ¿Qué se vende, en materia de alimentos, en esos lugares? ¿De cuántos establecimientos estamos hablando? En el siguiente apartado lo conoceremos.



Cuando una experiencia espacial significativa es compartida por un número de personas, esta es la génesis de un espacio público.

Fumihiko Maki

Un **sistema alimentario** está formado por el entorno, las personas, las instituciones y los procesos mediante los cuales se producen, elaboran y llevan hasta el consumidor los productos agrícolas. Todos los aspectos del sistema alimentario influyen en la disponibilidad y accesibilidad final de alimentos variados y nutritivos y, por lo tanto, en la capacidad de los consumidores de elegir dietas saludables. Naturalmente también existen otros factores como, por ejemplo, los ingresos de los hogares, los precios y los conocimientos de los consumidores y productores. De esta manera, el comercio del barrio de San Juan es prospero gracias a que las actividades sobresalientes son ostentadas por el sector terciario. Además, el sector primario sigue ejerciendo influjo en la región, donde en las zonas agrícolas se cultiva maíz, cebada, alfalfa, chile, nopal, calabaza, flor de cempasúchil, jitomate y cebolla. Es de suma importancia destacar que el municipio de Zumpango cuenta con un mercado público llamado **Los Insurgentes** y un tianguis que regularmente se establecen cerca del mercado los días viernes (ambos nodos comerciales se encuentran dentro del territorio ocupado por el barrio de San Juan, por lo que algunos de sus moradores acuden a tales centros para adquirir todo tipo de productos que sustenten sus sistemas alimentarios particulares). En estas zonas se puede encontrar todo tipo de productos: desde carnes (res, pollo, cerdo, pescado), hasta futas, verduras, especias, conservas, etc. En el año 2000 llegó al municipio la primera tienda de autoservicio localizada al norte del barrio; si bien, dicho autoservicio no se encuentran dentro del territorio sanjuanense, sus pobladores sí acuden a este, (en menor medida), para satisfacer sus necesidades alimentarias. Lo anterior se debe a que los precios en tal establecimiento son un

tanto elevados en comparación a los que ofrecen los tianguis a los que la gran parte de la población acude.

Dilucidado lo anterior, es factible y posible identificar las principales partes o actores del Sistema Alimentario del barrio de San Juan:

1-los productores (agricultores en su mayoría, ganaderos). Quienes producen las materias primas con las que se elaborarán los alimentos, los cuales son distribuidos en el mercado municipal, así como en los tianguis populares de la región. En algunas ocasiones, producen el alimento final como es el caso de muchas frutas y verduras o el pescado fresco (principalmente mojarra obtenida de la laguna de Zumpango).

2-la distribución (minorista). Quienes acercan los alimentos al consumidor, hablamos del vínculo directo entre el productor y el vendedor. El comercio minorista en el barrio compra productos en grandes cantidades a la central de abastos de Tultitlan y Ecatepec, ya sea de manera directa o a través de un mayorista. Sin embargo, vende unidades individuales a pequeñas cantidades al público en general, normalmente, en un espacio físico llamado tienda.

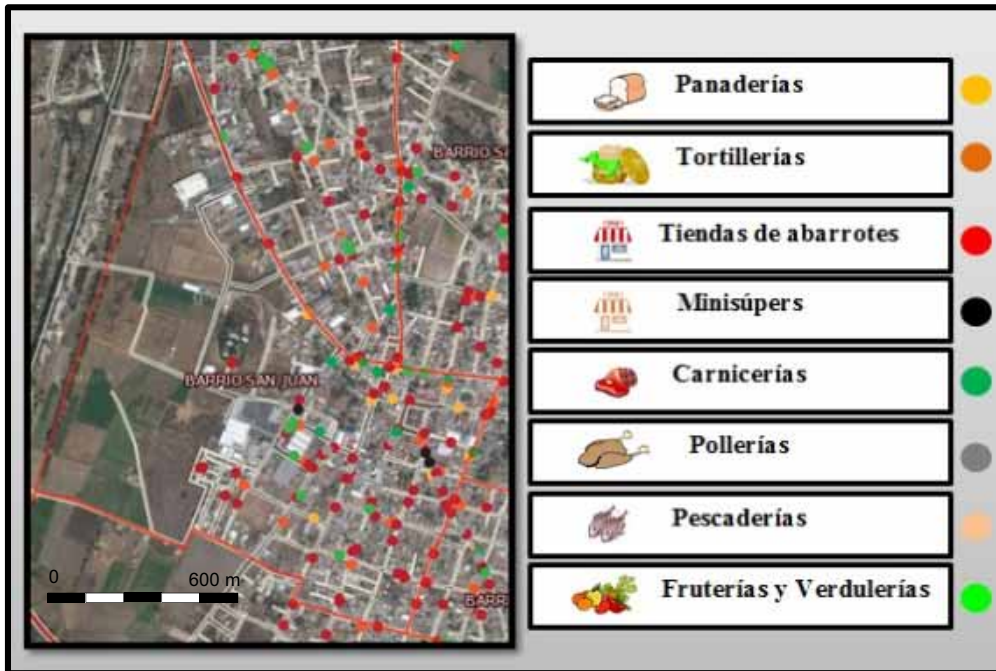
3-los consumidores. Quienes compran los alimentos. En este tenor, la mayor parte de la población del barrio recurre a los dos tianguis que hacen acto de presencia, claro está, con el objetivo de abastecerse de gran parte de los alimentos y productos requeridos para su dieta habitual.

En el mapa: el mercado público, las tiendas, supermercados y tianguis

El territorio ocupado por el barrio de San Juan, en cuanto a establecimientos económicos se refiere, cuenta con la siguiente distribución: 10 panaderías, 14 tortillerías, 49 tiendas de abarrotes, 3 minisúper, 10 carnicerías, 11 pollerías, una pescadería y 7 fruterías y verdulerías y 1 tienda de conveniencia (DENUE, 2016).

A esta lista agregamos el mercado municipal *Los Insurgentes*, uno de los centros de abastecimiento principal para la población residente.

Mapa 2. Establecimientos económicos en el Barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.



Fuente: elaboración propia con información del DENU, 2016

Dentro del mismo territorio, podemos encontrar, además del mercado establecido cerca del Mercado Municipal, dos tianguis principales: el primero de ellos ocupa el espacio los días jueves en un horario de 7:00 de la mañana a 5:00 de la tarde, ubicándose entre las calles 5 de mayo y Calle de mina. En este lugar podemos encontrar alrededor de 90 puestos, de los cuales, el 38.9% de ellos se encuentran dentro del rubro alimenticio, ofertando frutas y verduras, carnes (pollo y cerdo), las famosas garnachas (gorditas, quesadillas, tamales, etc.); el resto de los establecimientos ofertan otras mercancías como ropa, calzado, electrodomésticos, animales para crianza y otro tipo de servicios.

En el mapa #3, georeferenciamos en el barrio sanjuanense, los puestos englobados en el giro alimenticio, colocando mayor énfasis, en el tipo de establecimiento y el grado de formalidad de los mismos.

Con respecto al tipo de establecimiento, el 20% de las vendimias aparecen como accesorias, mientras que el 77.1% reciben la clasificación de puestos semifijos en vía pública con estructura. El 2.9% restante se reportan como ambulantes (hablamos de un vendedor de ajos). ¿Qué nos dice la organización y localización de este tianguis? El espacio social está teñido de relaciones de poder, del ejercicio de la fuerza, pero también por diversas formas de resistencia, elementos que le otorgan dinamismo. El espacio nos permite entender y explicar, en diferentes contextos, las relaciones que los seres humanos tienen con su entorno y establecen entre sí, creando espacios sociales convenientes, confortables y bien delimitados; bajo el halo de esta información, la localización del tianguis de los jueves en las calles 5 de mayo y Calle de mina, se explica porque dichas arterias conectan al barrio con el centro cultural, económico y social del municipio de Zumpango: hablamos de la cabecera municipal. Es precisamente en este lugar donde diferentes servicios convergen para la recreación y esparcimiento de los sanjuanenses. Por eso es común, que después de mercar todo tipo de productos alimenticios (preparados o no), los moradores del territorio analizado se reúnan para la convivencia familiar y sociocultural en dicho territorio zumpanguense; recordar que los tianguis presentes en el barrio no solo son espacios comerciales y económicos, es de suma importancia, pues en estos mismo puntos se llevan a cabo intercambios culturales, relaciones y acciones sociales, donde el capital cultural de los presentes entra en contacto con el del resto de los asistentes, claro está, todo envuelto bajo una atmósfera de colores, sabores y emociones.

La organización de este espacio comercial se encuentra regulada por las autoridades municipales, las cuales actúan a través del Reglamento de Ordenamiento Comercial del municipio de Zumpango, Edomex., así como por la presencia de la lideresa, siendo esta última figura la más importante en el espacio mentado. Y es que, el papel jugado por la lideresa se traduce en el permiso o “autorización” que los marchantes requieren para poder comercializar sus productos, claro, donde la permisión del municipio también es requerida para “medianamente formalizar” la presencia de los oferentes en el tianguis. Con respecto a esto, de los 35 puestos de comida establecidos en el lugar, el 54.3%

aparecen en escena, según el grado de formalidad, como establecimientos medianamente formales, mientras que el 45.7% se alzan como establecimientos medianamente informales. ¿Cómo consiguieron este gradiente de formalidad? Tales puestos cuentan con el permiso del municipio y la autorización de la lideresa, que por día de trabajo, cada uno de los locatarios que se instalan debe pagar una tarifa que va de 10 hasta 50 pesos o más, dependiendo del tiempo que lleve en la actividad, el lugar donde se instale dentro del mercado o la mercancía que vende, además debe cubrir el costo de las diferentes diligencias gestionadas por esas mismas representantes. Esta mis “reglamentación” aplica también para los 15 puestos considerados como *medianamente informales*, solo que a diferencia de los primeros, estos solo cuentan con el permiso de la lideresa; aquí, la cuota que deben entregar va desde los 50 hasta los 80 pesos. ¿Por qué estos tianguistas no son reconocidos por las autoridades municipales? ¿Por qué no solicitan el permiso? Es importante aclarar que para obtener el beneplácito para ejercer el comercio en espacios abiertos en el municipio de Zumpango, los interesados deben instar una *pre-solicitud* en el ayuntamiento donde tales indiquen la temporalidad de su establecimiento (fijo o temporal) y algunos datos personales. Si la solicitud es aprobada por las autoridades, a los interesados se les otorga un formato de solicitud y se le pide anexar la documentación siguiente:

- Pre-solicitud
- Copia de identificación oficial de preferencia (Credencial del IFE)
- Copia de comprobante de domicilio vigente

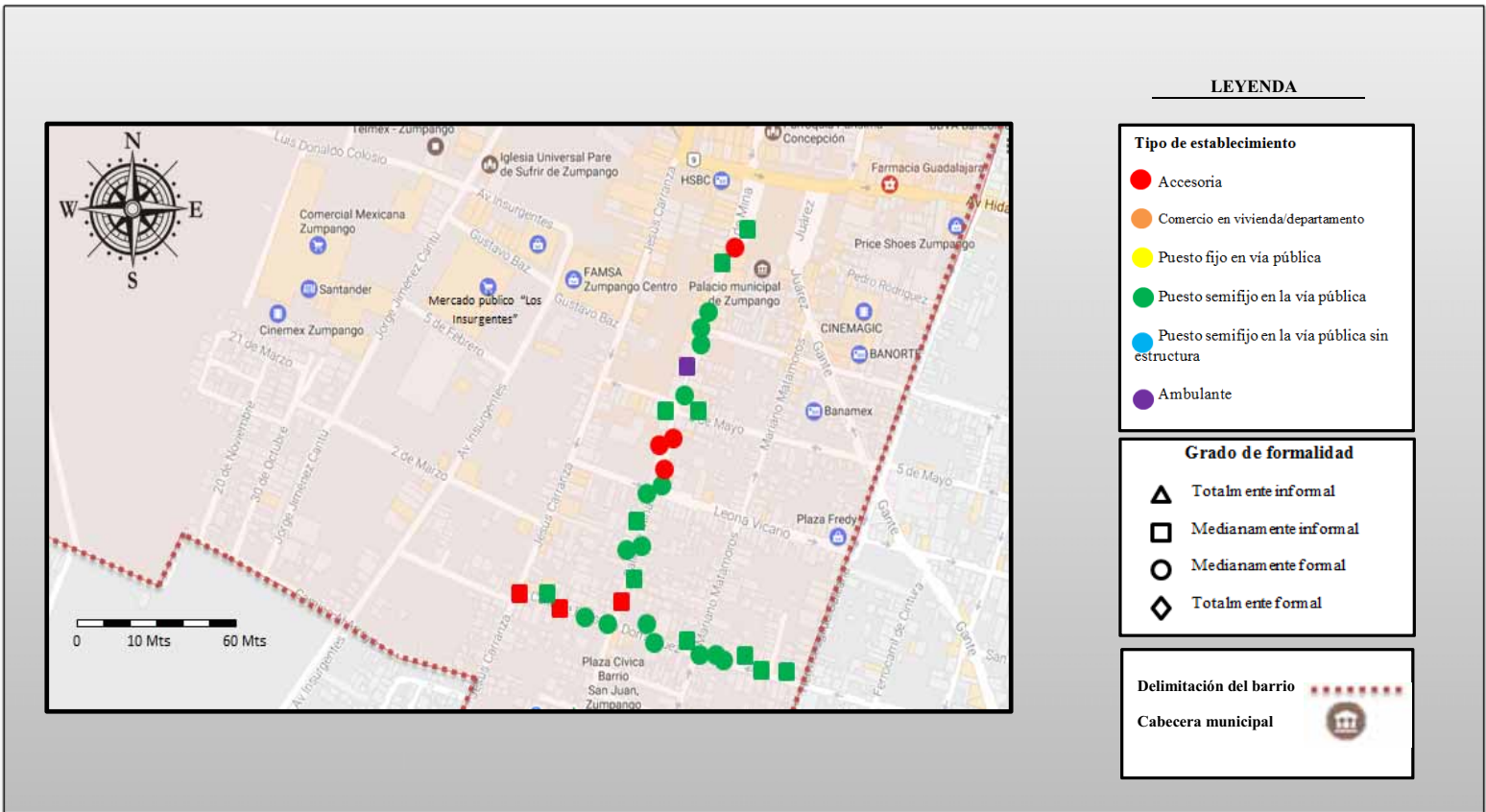
Con base en la información que sea proporcionada por el solicitante, se efectuara la verificación física para emitir el dictamen correspondiente, positivo o negativo. Los permisos siempre se otorgan para un periodo preestablecido, que no puede ser de más de 90 días; y se extinguen precisamente en la fecha marcada en el mismo.

Al respecto, el testimonio de Karina, ofertadora de mariscos en el tianguis, es contundente:

Mira manito, yo te voy a decir una cosa. Como yo no tengo la autoridad del municipio pa' vender mis mariscos, tengo que pagarle un dinerito a Jacinta unos 60 pesos. Si yo no le doy esta cantidad, vienen los del municipio y me levantan con todo y chivas, en ese sentido, Jacinta me echa la mano y llega a un acuerdo con las autoridades. Por lo que se, de todo lo que se junta de cuotas en el tianguis, la mitad va pa la lideresa y la otra para el municipio. ¡Quien como los que sí tienen el permiso de los dos!, esos no tienen que andarse escondiendo cuando los de la presidencia municipal nos visitan... pero ni modo, así es esto. Además, es un fastidio solicitar el permiso, te traen de aquí para allá, que sí, que si no; yo no tengo tiempo para esas cosas (...)

El testimonio de Karina nos permite ver el tipo de beneficios con los que cuentan aquellos marchantes medianamente formales, mientras que los que se encuentran más cerca de la informalidad corren el riesgo de perder su espacio de vendimia en el tianguis, suceso que representa una pérdida económica para los oferentes sujetos en esta categoría. Pero ¿Qué se vende en tales puestos? Pues bien, los productos alimenticios ofrecidos en dicho tianguis van desde los alimentos preparados y no preparados, donde las frutas y verduras, así como los productos cárnicos de cerdo, pescado, res y pollo sin ningún proceso se ofertan en el 25.7% de los puestos; el resto (26 establecimientos que equivalen al 74.35%), ofrendan todos aquellos alimentos que tienen que ver con los clásicos antojitos mexicanos y las famosas garnachas, que van desde los sopas, tacos, huaraches gorditas, hasta las quesadillas de diferentes guisos, pozole y diferentes guisados, claro, sin olvidar las carnitas de cerdo y la barbacoa con su respectivo consomé. -Véase *mapa 4*-.

Mapa 3. Tipo de establecimiento y grado de formalidad del comercio establecido los días jueves en vía pública en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

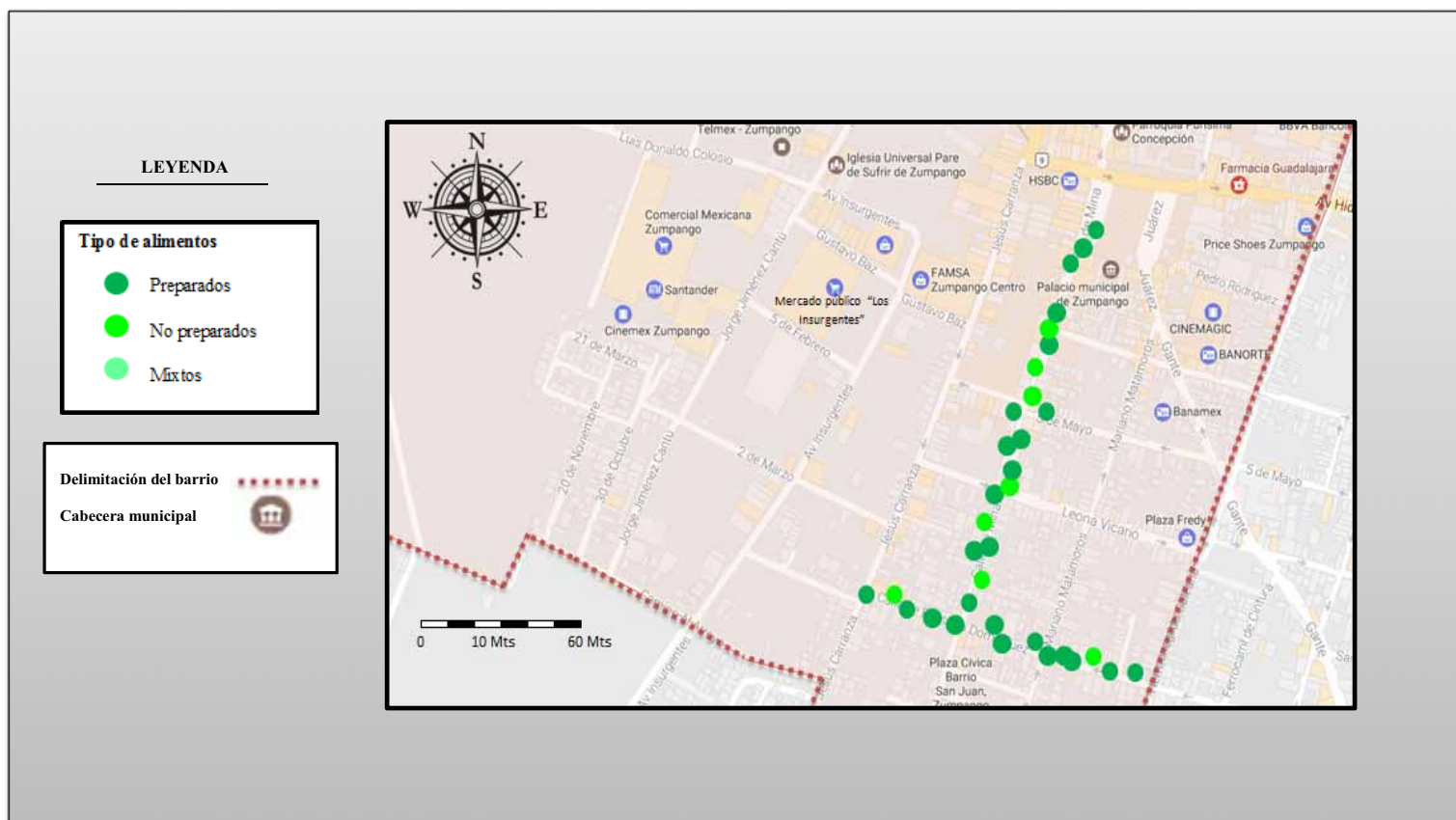


Elaboro: Javier Balderas Martínez

Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM-A

Datos: elaboración propio, 2016

Mapa 4. Tipo de alimentos ofertados en el comercio establecido los días jueves en vía pública en el barrio de San Juan, Zumpango Ocampo, Edomex.



Elaboro: Javier Balderas Martínez

Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM

Datos: elaboración propio, 2016

El segundo tianguis tiene cabida en el barrio el día domingo, el cual entra en función desde las 8:00 de la mañana hasta las 6:00 de la tarde. El tianguis en cuestión ofrece toda una gama de productos y servicios para los compradores por medio de 100 puestos individuales, de los cuales, 50 de ellos expenden frutas, verduras, especias y otros alimentos de la temporada. Habitualmente se comercian otros productos como calzado, ropa, medicamentos tradicionales y hierbas medicinales; flores, animales vivos para ser mascotas, o para el sacrificio y posterior consumo.

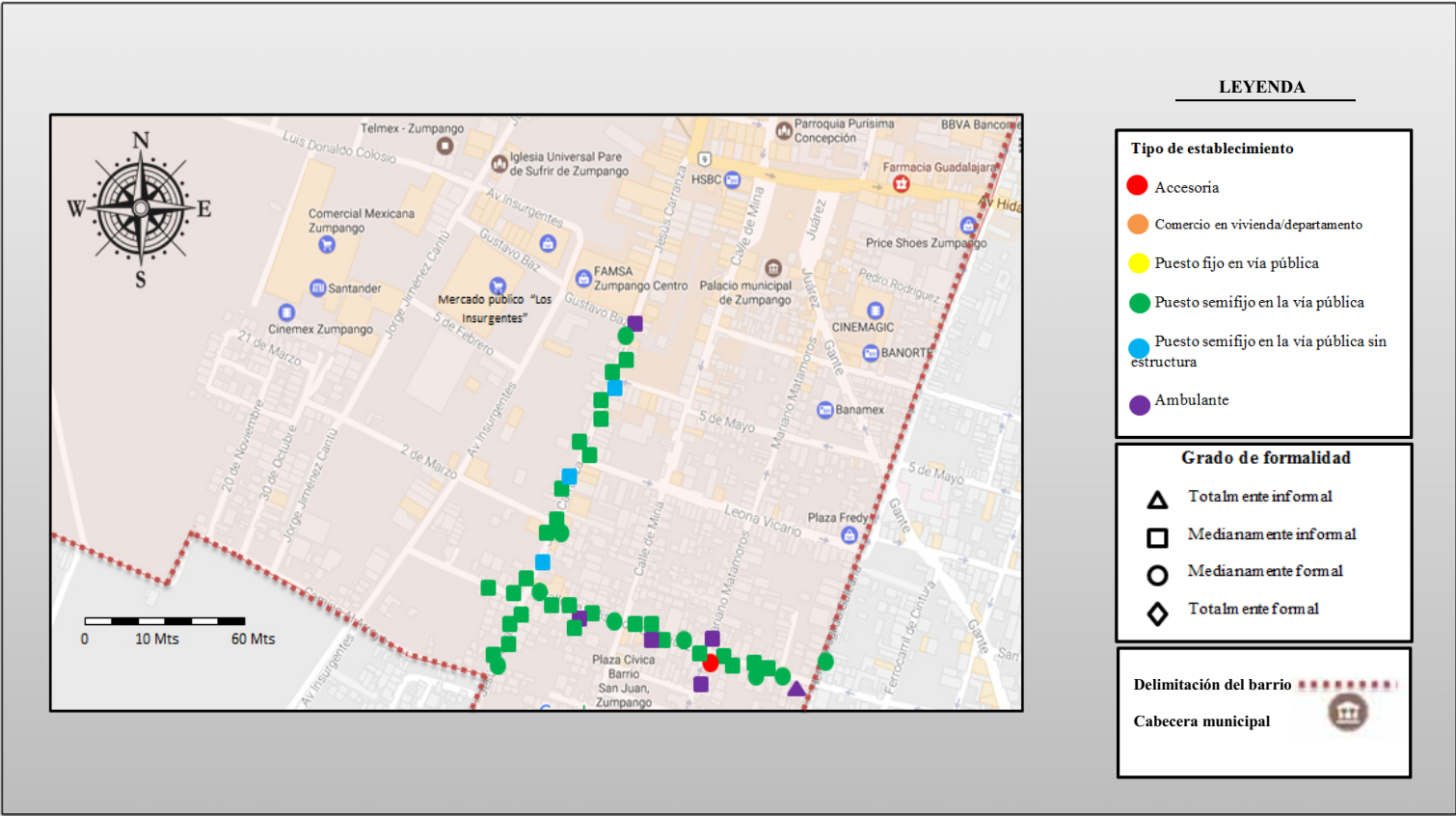
Así como en el tianguis de los jueves, el de los días domingo cuenta con una estructura y organización similar: de los 50 puestos oferentes de alimentos, el 82% están clasificados como puestos semifijos en vía pública con estructura, 6% son cuantificados como puestos semifijos en vía pública sin estructura y el 10% restante fueron captados como ambulantes; podemos encontrar también, un domicilio que oferta “comida corrida”, el cual es clasificado como accesorio (2%). De acuerdo al grado de formalidad, 78% de los puestos aparecen en el entramado comercial como medianamente informales, mientras que el 20% de los establecimientos son clasificados como medianamente formales. Solo se puede contabilizar 1 puesto totalmente informal (2%), el cual hace referencia a un vendedor ambulante de ajos. –Véase *mapa 5*-. ¿Qué sucede en las entrañas del tianguis dominical? Nuevamente la presencia de la lideresa, así como la figura de la autoridad municipal es clave para los oferentes. En comparación con el tianguis que tienen cabida los días jueves, el 80% de los marchantes (40 puestos) vienen de los barrios circundantes a San Juan, es decir, estamos hablando de personas con residencia en otras localidades que deciden llegar al barrio y ofrecer sus productos; en estas circunstancias, el apoyo de la lideresa se ve reflejado, en mayor medida, en los minoristas medianamente informales; a estos también se les cobra la misma cuota que a los marchantes de los jueves –quienes sí residen en el barrio-, empero, deciden no “formalizarse un poco más” ante la autoridad municipal por motivos de miedo y discriminación, además de lo engorroso que resulta el trámite. El testimonio de Martina Pérez refleja lo citado:

...yo vengo de San Juan Zitlaltepec, joven. Tengo 10 años vendiendo mis tlacoyos y peneques en el barrio y solo cuento con el apoyo de la lideresa Jacinta. A mí me da miedo ir a la presidencia y pedirles que me den su venia para vender mi comidita ¿Por qué? Porque mi comadre, que se vino primero, a vender charales les pidió permiso y le pusieron un titipuchal de trabas: entre otras cosas, le dijeron que si no se regresaba a vender sus cosas en su pueblo...ya sabe, así se las gastan los que tienen poderío. Nosotros venimos de una colonia humilde, con tradiciones y costumbres indígenas, y eso es motivo de que nos miren mal. (*Martina viste indumentaria prehispánica, un huipil y un faldón colorido para las mujeres de su comunidad*). Además, yo no tengo tiempo ni los documentos que me piden sus mercedes, por eso tengo que estar a las “vivas” cuando vienen los del municipio. Si me quitan mi mercancía ¿Qué como joven, que?

El común denominador de los oferentes de alimentos en el tianguis dominical (sobre todo las mujeres), cumple con las características fisonómicas y de indumentaria que Martina enumera; probablemente, el temor de tales marchantes de ser despedidos a sus lugares de origen y residencia por motivos raciales, las orilla a no buscar el reconocimiento de las autoridades del municipio, por ello la proliferación mayor de puestos medianamente informales. Por su cuenta, el resto de los puesteros si están avalados por ambas figuras de autoridad, y una de las principales razones para ello es, precisamente, que estos son oriundos del barrio sanjuanense.

Ahora bien, en cuanto al número de puestos que venden alimentos en el tianguis del domingo, tiene cabida la siguiente distribución: el 82% ofrecen alimentos preparados (antojitos mexicanos y garnachas de todo tipo, dulces y postres, etc.), el 16% ofrecen alimentos no preparados, hablamos de frutas y legumbres, carnes de todo tipo (principalmente cerdo y pollo) y un solo establecimiento que oferta productos mixtos (2%): el puesto del que hablamos ofrece, en el mismo establecimiento, carnitas y carne de cerdo fresca, sin ninguna intervención o proceso. –Véase mapa 6.-

Mapa 5. Tipo de establecimiento y grado de formalidad del comercio dominical en vía pública del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.

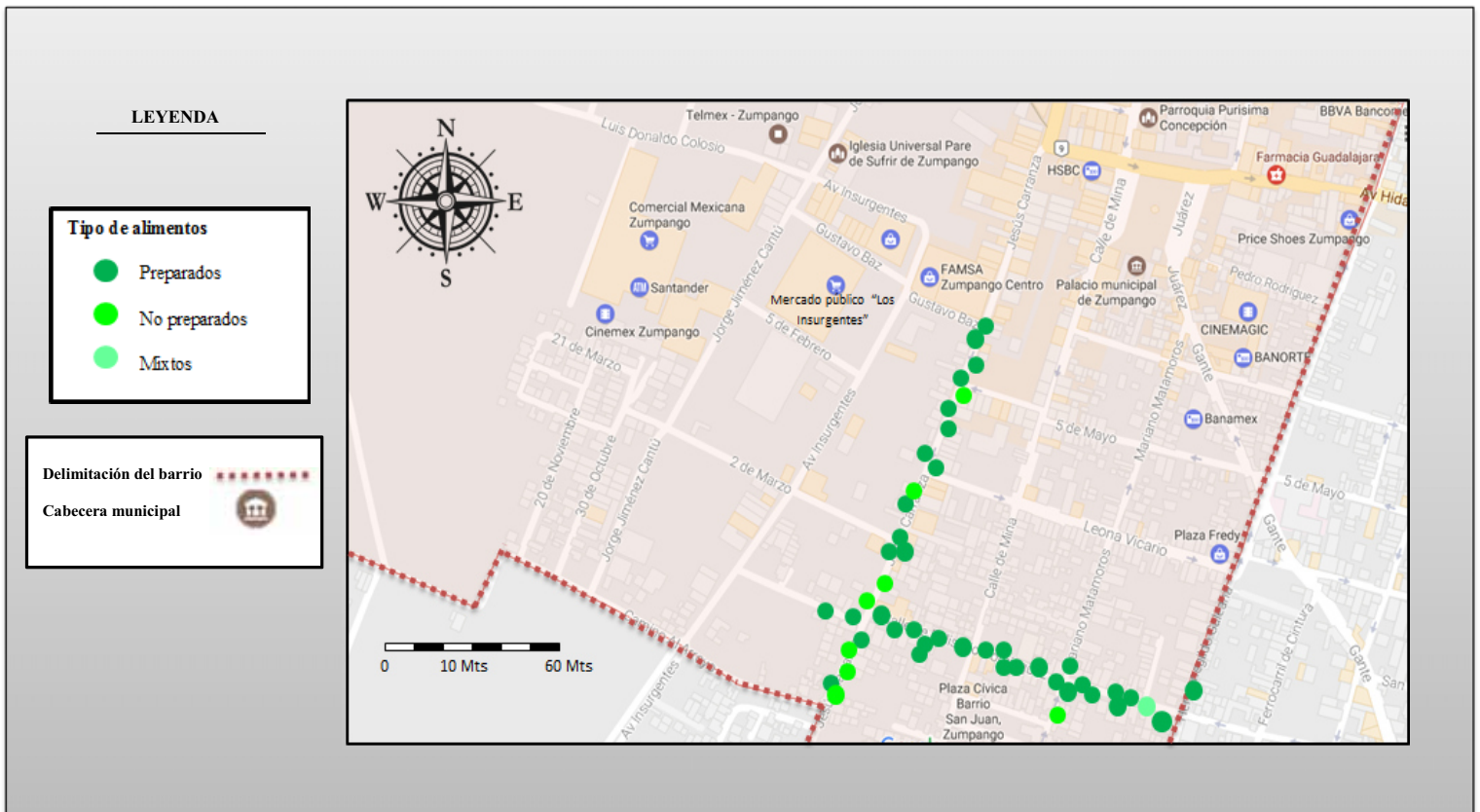


Elaboro: Javier Balderas Martínez

Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM-A

Datos: elaboración propio, 2016

Mapa 6. Tipo de alimentos ofertados en el comercio dominical en vía pública del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.



Elaboro: Javier Balderas Martínez

Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM-A

Datos: elaboración propio, 2016

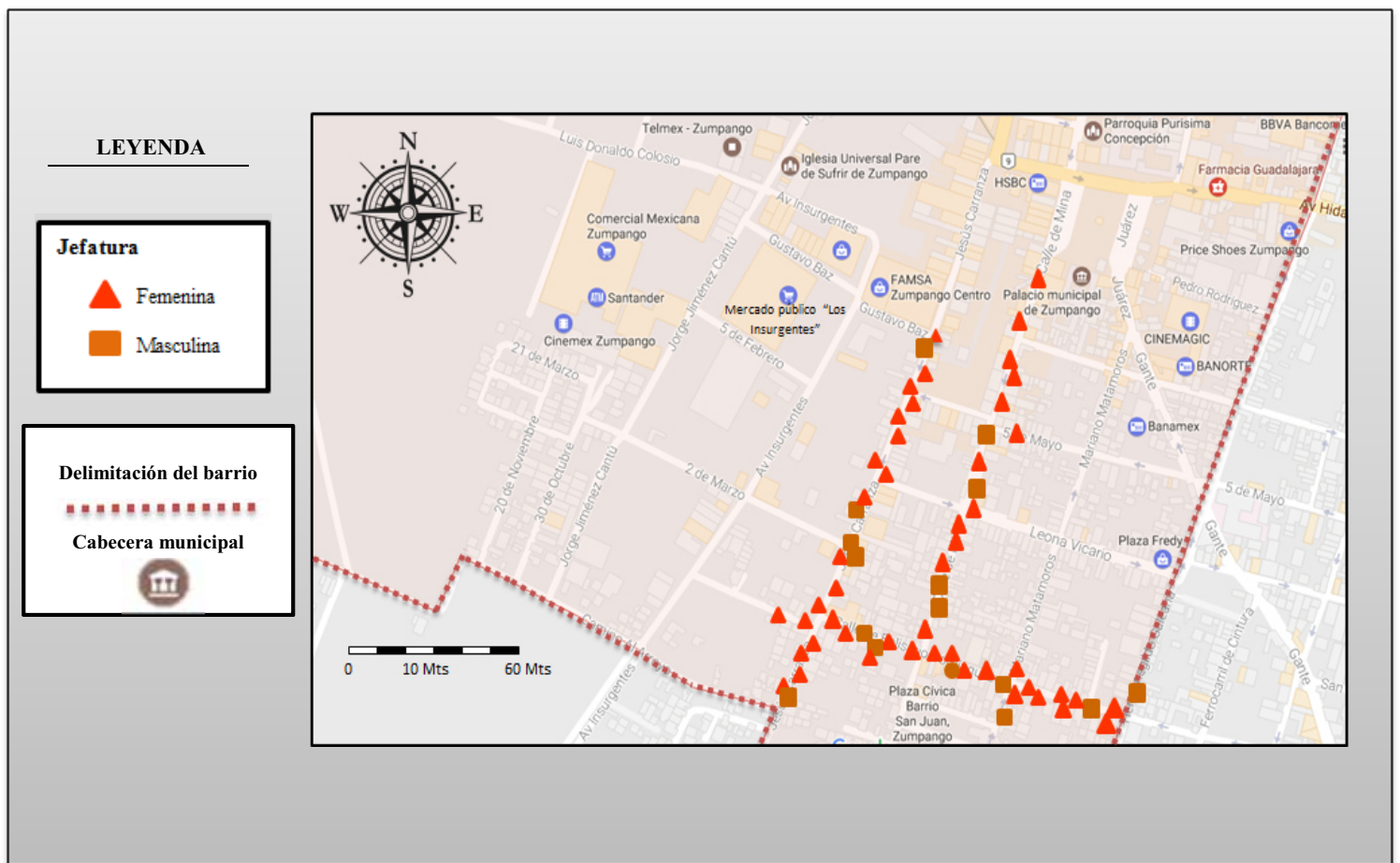
Las mujeres en los tianguis...

No es un secreto a voces que, la presencia de las mujeres en los tianguis, es visible y avasalladora. Si bien, la figura masculina también hace acto de presencia en estos lugares comerciales, son las mujeres quienes configuran a los famosos tianguis. Según la FAO (2005), las mujeres producen entre 60 y 80% de los alimentos de los países en desarrollo y la mitad de los de todo el mundo; además de que realizan la mayor parte del trabajo de procesamiento, transporte, almacenamiento y mercadeo de los productos agrícolas. Contribuyen en la producción pecuaria, no sólo en pequeña escala, donde suelen hacerse cargo del cuidado de los animales, sino también en gran escala, dado que participan de manera importante en actividades como la ordeña. Asimismo, es necesario reconocer el papel de las mujeres en la elaboración y comercialización de los derivados de la producción animal (principalmente de los lácteos); y en la pesca, en aguas bajas y lagunas.

Contextualizado esto, el territorio sanjuanense no es la excepción. La presencia de mujeres en ambos tianguis es indiscutible, y para muestra, la información visible en el mapa #7; de acuerdo con esta cartografía, de los 79 puestos propiamente establecidos en ambos tianguis (los 6 vendedores ambulantes no son contabilizados en este ranking), el 71 % de ellos sobresalen con una jefatura femenina, mientras que el 29% son comandados por varones. Lo anterior nos permite evidenciar que las mujeres sanjuanenses pueden jugar un doble rol: hacer acto de presencia como productoras o procesadoras cuando llevan a cabo aquellas actividades que las llevan a producir y transformar algún bien sin dejar de lado las múltiples tareas domésticas a las que se encuentran ceñidas; otras tantas ejercen alguna profesión o desempeñan algunas otras actividades de interés personal, participando también, en distintas labores en los tianguis (comerciantes o lideresas). Entonces, ambos tianguis enraizados en el barrio de San Juan son espacios completamente

feminizados, lugares donde las mujeres se encuentran organizadas, cumpliendo labores domésticas y de producción. Lo anterior, como parte de la estructura organizativa de ambos puntos, estas mismas mujeres toman decisiones y opinan en beneficio del buen funcionamiento de los mentados espacios comerciales, respaldadas (claro está) por su lideresa.

Mapa 7. Jefaturas de los establecimientos en vía pública encontrados en los tianguis de los días jueves y domingo en el barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex.



Elaboro: Javier Balderas Martínez
 Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM-A
 Datos: elaboración propio, 2016

La seguridad alimentaria en territorio sanjuanense

El suministro de suficientes alimentos a las ciudades requiere la interacción coordinada de los productores de alimentos, los transportistas, los operadores del mercado y los numerosos vendedores al por menor. Un aspecto no menos importante es que se requiere un vínculo entre las administraciones urbanas y los organismos nacionales e internacionales de desarrollo acerca de los problemas comunes, y las posibles soluciones para alimentar a las ciudades de manera sostenible. En esta sintonía, el abasto de alimentos en el barrio de San Juan a través de los tianguis nombrados párrafos anteriores, cumple con patrones que le permiten, tanto a vendedores como consumidores, satisfacer la autosuficiencia alimentaria, proceso que debe dirigir, eficaz y eficientemente, el consumo de alimentos por parte de la población.

La seguridad alimentaria permite el acceso permanente de todas las personas a los alimentos que necesitan para una vida activa y saludable. La seguridad alimentaria en el hogar, significa a su vez, un acceso suficiente del grupo familiar a los alimentos, en cantidad y calidad adecuados, para satisfacer las necesidades alimentarias de todos sus miembros durante el año. En el barrio de San Juan, las familias puede obtener sus alimentos de dos maneras principales: producción alimentaria (huertos hogareños en el traspatio de sus moradas) y compra de alimentos. Ambos requieren recursos o ingresos adecuados. Otros medios con menor relevancia mediante los cuales, los núcleos familiares obtienen alimentos, son las donaciones o las asignaciones caritativas o gubernamentales de alimentos, a través de comidas gratuitas en las escuelas o mediante cupones alimentarios. Para lograr, entonces, la seguridad alimentaria en el barrio se requiere de:

- *suministro suficiente de alimentos* (donde los tianguis juegan un papel importante al ser los principales nodos de abasto para la mayoría de la población).

- *estabilidad en el suministro de alimentos, durante todo el año y de un año a otro.* Es aquí, donde el mercado municipal (lugar comercial en el que los precios son un poco más elevando que en los tianguis) presenta toda una gama de productos alimenticios de la temporada, así como otros productos atemporales traídos de las centrales de abastos localizadas en Ecatepec y Tultitlan.
- *acceso físico y económico a los alimentos,* lo que requiere capacidad y recursos para producir u obtener todos los alimentos necesarios para el hogar y para cada uno de los miembros del grupo familiar.

Por definición, los sistemas alimentarios sostenibles proporcionan dietas nutritivas para toda la población actual, al mismo tiempo que protegen la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades alimentarias. Es así que, el sistema alimentario del barrio de San Juan, obtiene un cariz de sostenibilidad al utilizar los recursos que gran parte de la población obtienen del campo de forma eficiente hasta su mesa, con el propósito de alimentarse saludablemente; y es que los “sanjuanenses” obtienen parte de alimentos de sus pequeñas parcelas de tierra con el propósito de ahorrar recursos para el futuro, lo que hará aún más sostenible su sistema alimentario. La seguridad alimentaria de los hogares en el barrio de San Juan, incluso en la región de Zumpango, depende en parte de cuánto avance la región para lograr una mayor equidad en los ingresos, distribución de la tierra y acceso a los servicios. Con la entrega de mil despensas para habitantes de la región XVI con sede en Zumpango concluyó la cuarta y última etapa del programa de Seguridad Alimentaria, en el 2014⁷, cuyo objetivo no solo fue ayudar a los agricultores a lograr una mayor producción de alimentos, sino también pudo ayudar a que la

⁷ Con el programa municipal Seguridad Alimentaria, el gobierno de Zumpango buscó apoyar a las familias con la venta de productos a bajos costos, que se adquirieron con productores zumpanguenses, por lo tanto se incentivó su economía. Al poner en marcha dicho proyecto, todos los productos ofertados fueron agrícolas, cosechados en esta localidad, con lo que se pretendió acercar a la ciudadanía con los campesinos, y así las frutas y verduras fueran vendidas a precio directo, sin intermediarios, es decir, más barato que en los mercados.

población cubriera sus demandas alimentarias en los comercios establecidos a bajos costos, situación que protegió su bolsillo.

Aunque la seguridad alimentaria de las familias sanjuanenses está sobre todo mediada por las acciones a nivel del hogar, los factores y acciones en el ámbito local, municipal y estatal también ejercen influjo en el sostenimiento de su sistema.

¡Hablemos de sustentabilidad!

Los sistemas alimentarios tradicionales y modernos coexisten y evolucionan a medida que las economías crecen y la urbanización aumenta. Las cadenas de suministro modernas integran el almacenamiento, la distribución y la venta al por menor y ofrecen aumentos de eficiencia que pueden generar precios más bajos para los consumidores e ingresos más altos para los agricultores. La elaboración y el envasado de alimentos ricos en nutrientes pero altamente perecederos, como la leche, las hortalizas y la fruta, pueden aumentar la disponibilidad de una variedad de alimentos nutritivos para los consumidores durante todo el año. Por otro lado, los alimentos ricos en energía y muy elaborados pueden contribuir al sobrepeso y a la obesidad si se consumen en exceso. La elaboración y distribución modernas de alimentos también ofrecen oportunidades para el uso de alimentos enriquecidos, que pueden hacer una importante contribución a la nutrición.

Aunque las tiendas de abarrotes se difunden de manera rápida en el territorio ocupado por el barrio de San Juan –véase *mapa 1-*, la mayoría de los consumidores siguen comprando la generalidad de sus alimentos a través de redes tradicionales de distribución alimentaria (los dos tianguis ya antes descritos). Estos puntos de venta tradicionales son el principal canal de distribución de alimentos ricos en nutrientes como frutas y hortalizas frescas y

productos pecuarios, aunque cada vez es más frecuente que ofrezcan también alimentos elaborados y envasados. La sustentabilidad alimentaria incluye la productividad como también actividades de acceso a los alimentos; en esto se incluyen factores de orden social, político y económico. Lo anterior ha implicado un esfuerzo de trabajo entre gobiernos y sociedad para profundizar en la investigación y prevención de enfermedades, impulsando una autonomía alimentaria que implica además la garantía al acceso a una alimentación saludable y suficiente para todas las personas, principalmente para los sectores más vulnerables.

Conseguir que los sistemas fomenten la mejora de la nutrición de manera que haya alimentos disponibles, accesibles, variados y nutritivos es clave, pero también lo es la necesidad de ayudar a los consumidores a hacer elecciones dietéticas saludables. Promover un cambio de comportamiento a través de la educación sobre nutrición y de campañas de información es importante, a la vez que se abordan las cuestiones relacionadas con el saneamiento doméstico y se garantizan alimentos apropiados para todas las edades y etapas de la vida.

Alimentos preparados y no preparados: entro lo formal y lo informal

La elaboración de alimentos listos para el consumo ejemplifica un entorno productivo que incorpora procesos automatizados y manuales y fusiona un amplio rango de ingredientes de distinta naturaleza perecedera y de gran variedad de orígenes. De esta manera, los consumidores se benefician de:

- La gama disponible más completa de productos de higiene y desinfección
- Un servicio caracterizado por procesos de producción definidos
- Soluciones innovadoras y orientadas a la proporción de valor para todos los sectores de Procesado de Alimentos
- Sistemas de Gestión y Procedimientos a medida

Bajo este esquema, en los dos tianguis establecidos en el barrio, podemos encontrar tanto alimentos preparados listos para el consumo, así como víveres frescos y no procesados para ser preparados de diferentes maneras por los consumidores. Algunos ejemplos de alimentos que la población puede encontrar son:

- Frutas y vegetales enlatados/al natural
- Alimentos empacados etiquetados como “naturales” u “orgánicos”, tales como cereales, carne y pollo fresco y alimento de bebé en frasco.
- Barbacoa/carnitas
- Garnachas: quesadillas, sopes, gorditas, tostadas, pambazos, tortas, tlacoyos, etc.
- Tamales o tortas de tamal (guajolotas)
- Fruta picada
- Ensaladas
- Comida corrida
- Bebidas (refrescos, aguas de frutas, jugos, café, atoles, etc.).
- Postres (pasteles, flanes, gelatinas, etc.).

Si bien, esta manera de “comer tradicionalmente” acarrea claras ventajas, como la accesibilidad económica, la población levanta la voz para decir que la desventaja principal de vivir muy cerca de los tianguis es la suciedad, basura, fauna nociva y mal olor ocasionado por los desechos. También la población hace evidente el malestar que le ocasiona la aglomeración de gente, falta de lugares para estacionarse, inseguridad, ruido y ambulante. Nuestros tianguis en cuestión no solo son espacios de interacciones económicas, son también espacios de socialización y recreación para la mayoría de las personas que van a ver los puestos, ver a que personas se puede encontrar, desenfadarse, ver múltiples colores y productos, escuchar sonidos y ruidos, diversos olores, visitar museos vivientes de los objetos y de las tecnologías...lo que hace especial el recorrido que rompe con la rutina y la alienación de la vida cotidiana.

Dentro de la tipología de servicios encontrada en nuestros tianguis, señalamos que el de los días jueves está más orientado a un sector de consumidores jóvenes donde se vende ropa, componentes electrónicos de novedad, música. La comida preparada para consumo directo que se vende ahí (sobre todo la del tianguis del domingo) refuerza la visita acompañada que hacen los clientes con comida popular: la barbacoa, tacos, guisados varios como rajitas con crema, tinga, mixiotes, arroz, albóndigas, bisteces de res o cerdo, adobados o solo con sal, fritos y servidos con cebollas asadas o fritas, consomés de carnero, de pollo o de camarón y pescado, tostadas de pata o de tinga, tlayudas, chicharrones, jumiles, chapulines tostados, carnitas de cerdo por kilo o en tacos, arroz blanco o rojo, enchiladas, enmoladas, entomatadas, chilaquiles. En las orillas de estos mercados y en algunos de los puestos establecidos venden ropa y artículos de segunda, haciendo un circuito paralelo y conjunto de consumo. Líneas atrás hablábamos de los alimentos preparados, por ello nos preguntamos: ¿Qué hay de la presencia de estos alimentos en las tiendas de abarrotes y Minisúpers presentes en el barrio? Esta tipología de alimentos resulta de la combinación de aquellos productos que, por sí solos y por su destino ordinario, pueden ser consumidos sin necesidad de someterse a otro proceso de elaboración adicional, lo que hace mayormente fácil la ingesta, empero, los precios no son tan accesibles para toda la población; dentro de la gama de productos alimenticios preparados con los que encuentran los sanjuanenses en los 3 minisúpers presentes en el barrio, enumeramos:

1. Burritos y envueltos, inclusive los denominados rollos y wraps.
2. Pizzas.
3. Guisos, incluyendo comida tradicional.
4. Perritos calientes (hot dogs) y banderillas.
5. Alitas.
6. Molletes.
7. Hamburguesas.
8. Bocadillos (snaks).

9. Sopas Instantáneas.

Aunado al listado anterior, podemos esbozar que la distribución de los alimentos le permite al cliente encontrar otra serie de productos como carne, pescado, frutas y legumbres, pan, leche, agua, etc. En cuanto a las 49 tiendas de abarrotes presentes en el territorio analizado –hablando de alimentos preparados- encontramos todo tipo de pastas para el consumo inmediato, sopas instantáneas, etc., sin embargo, encontramos otro tipo de productos alimenticios que los compradores adquieren para su ingesta diaria:

Enlatados: Aceitunas, Champiñones enteros/rebanados, Frijoles enlatados, Frutas en almíbar, Sardinias, Atún en agua/aceite, Chiles enlatados, Ensaladas enlatadas, Sopa en lata y Vegetales en conserva.

Lácteos: Leche en diferentes presentaciones y sabores, Crema, Yogurt, Mantequilla, Margarina, Queso, etc.

Frutas y verduras: Aguacates, Ajos, Cebollas, Chiles, Cilantro/Perejil, Jitomate, Papas, Limones, Manzanas, Naranjas, Plátanos y mucho más.

Carnes y embutidos: Salchicha, Mortadela, Tocino, Jamón, Manteca, Chorizo, Carne de puerco/res/pollo, etc.

Botanas: Papas, Palomitas, Frituras de maíz, Cacahuates, Botanas saladas, Barras alimenticias, Nueces y semillas, etc.

Conocido el mundo de los alimentos procesados a los que los sanjuanense tienen acceso, ¿qué hay de los alimentos frescos? El crecimiento de las poblaciones urbanas, el cambio de la percepción de la calidad e inocuidad de los alimentos por parte de los consumidores, junto con el aumento de los ingresos y el poder adquisitivo en las ciudades, han determinado el abandono del consumo de los alimentos frescos, “al natural”, por alimentos procesados (FAO, 2003). Sin embargo, la presencia de alimentos frescos sigue haciendo acto de presencia en los diferentes tianguis y mercados, y para muestra los tianguis que se establecen en el barrio de San Juan; los sanjuanenses prefieren comprar el pollo, la carne de res y cerdo, así

como las frutas y verduras en el mercado o el comercio informal, antes que ir a los autoservicios ¿Por qué? El testimonio de Doña Malena, ama de casa de 55 años, habitante del barrio, nos dice lo siguiente:

“Si no tengo tiempo le corro al autoservicio a comprar todo lo que necesito, pero cuando tengo voy al tianguis de los jueves y domingos por mis verduras y mis frutas y a la carnicería o pollería. Según yo, la fruta no es muy fresca en el autoservicio, o de plano está muy ‘aposhcaguada’ (podrida, en malas condiciones); en el tianguis la calidad es mejor, tal vez porque los vecinos compran menos”.

La preferencia de comprar en el tianguis, también está relacionada con lo accesible que son los precios, muchas veces más económicos que en los minisúpers. Por su cuenta, las tiendas de abarrotes también ofrecen productos alimenticios frescos, productos que van desde frutas y verduras, hasta quesos y embutidos (jamón, salchicha, chorizo, mortadela, etc.).

...

Sin un ápice de duda, los tianguis en el barrio de San Juan se configuran como espacios llenos de colorido, bullicio y puestos cubiertos por todo tipo de lonas plastificadas en tonalidades azules, rojas, amarillas o rosadas, lugares que ofertan y ofrecen todo tipo de mercancía para lo que a sus clientes se les ocurra. Los tianguis sanjuanenses suelen ser lugares seguros, porque las personas **cuidan de sus clientes. A los marchantes no les** conviene que haya robos, asaltos, secuestros, ni a los malhechores meterse con ellos, de lo contrario, estos corren el riesgo de ser “castigados” si los descubren delinquiendo. Es un hecho, los tianguis configuran una constelación familiar por afinidad o consanguineidad, pueden tener pugnas entre ellos, pero cuando de defenderse se trata, no existen dudas ni titubeos para unirse en pro del beneficio de todos. Los espacios comerciales de los que hablamos están sujetos a una reglamentación comercial específica, normatividad estipulada por el municipio zumpanguense; el control en relación a la cantidad de vendimias presentes en el espacio, así como la calidad, higiene e inocuidad de los alimentos también son elementos regulados por esta normatividad, con sus bemoles e ineficiencias, pero “reguladas” al final del día. Por esta razón, a

continuación analizaremos la forma en la que la reglamentación comercial de la que hablamos entra en operatividad en los espacios comerciales presentes en el barrio.



Por todas las de la ley: el marco normativo del comercio sanjuanense

Mi padre se inició en la informalidad hace más de 30 años. Gracias a su trabajo, nos daba todo lo que queríamos, todo lo que pedíamos y necesitábamos. ¿Qué si sé que vender en la calle es un delito? Pues sí, lo sé muy bien. Pero eso de formalizar mi changarro “por todas las de la ley” es una pérdida de tiempo...

Lupita Tobar, mujer vendedora de caldos de gallina en vía pública

En efecto, conocemos por excelencia todo el cumulo de actividades que configuran al comercio formal y lo que este representa y significa, o al menos, eso es lo que se cree. Sin embargo, del otro lado de la moneda, nos encontramos con el antagonista de esta actividad comercial: el famoso comercio informal. Pero ¿a qué nos enfrentamos cuando de “informalidad” hablamos? ¿Es este un término totalmente definido?...tal vez. Lo que sí es un hecho aseverar es que existen muy poco trabajos acerca de este tipo de comercio, y no porque no se quiera llevarlos a cabo, sino porque es un tópico complejo de medir y representar de manera generalizada.

Sin embargo, en esta investigación y de acuerdo con el contexto de nuestra área de estudio, concebimos a la figura del *comercio informal* como *aquel intercambio de índole económico que se lleva a cabo de manera irregular e invisibilizada*. Es irregular porque no está sometido a fiscalización alguna (pago de impuestos) y de autorización demandados por las autoridades para ejercer dicha actividad; e invisibilizado porque es, precisamente, esa irregularidad la que genera que los intercambios se asuman como difíciles de cuantificar para su respectivo análisis. Dicho lo anterior, es importante señalar que lo descrito en las líneas preliminares no quiere decir que el oferente informal no pague centavo alguno por la ocupación de los espacios en donde lleva a cabo su actividad. Son los comerciantes informales

los que pagan el “famoso derecho de piso” a las personas que controlan los espacios de venta legalmente –municipios y delegaciones- y en otras ocasiones, a quienes controlan de manera ilegal el espacio público. En este tenor, en el barrio de San Juan, las cosas funcionan de manera similar: todos los comerciantes, sin excepción, deben otorgar la cuota correspondiente a la lideresa de los dos tianguis presentes en la región, quien a su vez, le otorga al municipio una parte representativa de la misma. Como se mencionó en el capítulo anterior, estas asignaciones económicas varían desde el tamaño del espacio ocupado, hasta el producto ofertado por los marchantes; en muchos de los casos, las cifras a pagar están lejos de ser nimiedades, y representan cantidades considerables de las ganancias.

En territorio mexicano, una de las principales entradas de análisis de este tipo de comercio es la socioeconómica. Es decir, de qué forma el comercio informal es la imagen y semejanza de la calidad del mercado de trabajo de la Nación, así como del poder adquisitivo de la población. Con un mercado de trabajo como el que se enraíza en México, donde las oportunidades laborales son pocas y los trabajos mal remunerados, el comercio informal representa una oportunidad de ingresos más seductora. Existen muchos mitos alrededor del comercio informal, donde uno de los cuales recita que este es ejercido (en su mayoría) por personas con una preparación académica incipiente, quienes de ingresar en el mercado formal laboral, se encontrarían con niveles salariales risorios que difícilmente les concedería un acceso a una vida digna. Pese a esto, una investigación llevada a cabo por académicos del ITESM-CEM en el año 2014, demostró precisamente que en los tianguis y mercados, jóvenes con y sin estudios han encontrado la forma de hacerse de recursos; ante la escasez de empleos los vendedores ambulantes que aparecían en este entramado con formación académica a nivel licenciatura e incluso maestría, y que si se dedicaban de lleno a la actividad informal, era precisamente porque representaba una mayor ganancia salarial que un trabajo en el sector formal. Ante este argumento, Leopoldo Pineda Guzmán, exlíder del tianguis dominical sanjuanense, comenta que durante su cargo, ante el problema de escasez de empleos, y sobre todo bien remunerados, la gente veía en el comercio informal su

mejor forma de vivir y obtener recursos para sus familias. Durante su liderazgo en el tianguis, Don Leopoldo asegura que existían profesionistas que optaron por colocar pequeños negocios y de ahí se sostenían, y se siguen sosteniendo:

Cuando yo estaba a cargo de la organización del tianguis y los marchantes, podías encontrar ingenieros, contadores, estudiantes, de todo, y diario llegaban solicitudes pidiendo un lugar para mercar sus productos, pero no había espacios porque el titular del puesto se lo va dejando al hijo, al hermano y así se lo van pasando y nunca hay espacios para alguien más, pero si existe mucho interés de la gente en dedicarse a esto. Por esa razón el comercio informal nunca se va a acabar porque no hay fuentes de empleo, no muy buenos salarios, te ganas al menos 100 pesos al día –a lo mucho- pero de ahí tienes que gastar para el pasaje, la comida y casi no queda nada; yo siempre le propuse a las autoridades que deberían juntarse los dos tianguis que se ponen en el barrio para hacer uno grandote y bien ubicado, pero tal vez ni con eso se acabaría con el ambulante porque es mucha la necesidad⁸.

Si hablamos de las mujeres, el comercio informal les permite una mayor flexibilidad en términos de horarios, algo más compatible con otras actividades (como las familiares, p.ej.). En este contexto encontramos a Teresita de Jesús Ávila, oferente de comida tradicional mexicana en el tianguis dominical presente en el barrio de San Juan:

Tengo 40 años, y no me da pena decir que siendo Lic. en economía vendo en el tianguis. Recuerdo que cuando terminé mis estudios, luego luego, me puse a buscar chamba, pero no me contrataban que disque porque no tenía experiencia. Total, un día me cansé de buscar y una de mis vecinas (aquí del barrio) me ofreció trabajo en su puesto de comida. No duré mucho con ella porque un “conocido” me consiguió trabajo en un banco...no me iba mal, pero lo que ganaba no era suficiente, así que me anime a poner un puestecito afuera de mi casa de comida. Para no hacerte el cuento largo, comencé a hacerme de mis clientes y poco a poco fue creciendo mi changarro, hasta que conocí a la lideresa Jacinta y pude ponerme en el tianguis de los domingos.

⁸ Todos los testimonios empleados en este apartado fueron recabados mediante charlas y encuentros informales con los protagonistas de los mismos.

(...) como me iba bien con mi puesto, dejé el trabajo que tenía en el banco y mírame, aquí sigo. Ya voy para 20 años vendiendo en el mismo lugar.

El caso de la señora Ávila es único en el barrio sanjuanense, pues la mayor parte de sus compañeras marchantas no rebasan la instrucción primaria o sólo cuentan con un grado de educación secundaria. Pero a pesar de ello, la totalidad de los comerciantes informales en los tianguis de San Juan se sienten cómodos laborando de esta manera, pues según sus experiencias y de acuerdo a las actividades desempeñadas por los mismos, les va bien porque obtienen buenos ingresos.

El comercio en vía pública como parte del sector informal

El comercio en vía pública (CVP) es el lado más perceptible del sector informal. En efecto, involucra el acumulado de actividades comerciales revestidas de protagonismo por llevarse a cabo en las calles y otros espacios considerados como públicos.⁹

La importancia de este segmento del sector informal radica en que de acuerdo con WIEGO-StreetNet (2002), el comercio que se realiza en las calles, representa una participación significativa del sector informal urbano. Por ello, cuando se debate sobre la presencia del comercio informal en el espacio público, es indispensable mantener en la mira la relación que dicha actividad económica tienen con la población. En el barrio de San Juan, ante la presencia de los puestos en vía pública, producto de la instalación de los tianguis, algunas de las personas residentes en el barrio ven a tales puestos como “changarros” que estorban y/o obstruyen la calle, las banquetas, e incluso las viviendas, representando así un sólido obstáculo para la accesibilidad. Esta expresión se debe gracias a que la traza en el barrio sanjuanense es irregular, pues las calles donde se establecen los dos tianguis son estrechas y con planicies y rampas. La presencia de estos puestos, sí, mal ubicados

⁹ Se llama espacio público, al espacio de propiedad pública (estatal), dominio y uso público. Es el lugar donde cualquier persona tiene el derecho a circular en paz y armonía, donde el paso no puede ser restringido por criterios de propiedad privada.

y “amontonados en ciertos tramos” solamente refuerza la deficiente planificación que los espacios ya presentaban antes de su establecimiento.

En el mismo espacio sanjuanense, uno de los ejemplos más visibles es la “invasión” a la banqueta que los ambulantes ejercen, y que dificulta el flujo peatonal en la misma. La realidad, para lo cual solo basta con ir y darse una vuelta en cualquier parte del barrio, es que las banquetas eran –ya- demasiado estrechas para la afluencia de peatones que transitan por estas, o peor aún, fueron llenadas de un sinfín de “estorbos” (macetones, cercas, jardineras, etc.) que única y exclusivamente las empeoraron al no resolver de raíz el problema citado. Entonces, el problema no es que el ambulante está usurpando una acera o la entrada principal de una casa, el problema es que esa misma acera es demasiado estrecha para los usos que debe tener.

En el libro (también documental) de William H. Whyte, “The Social Life of the Small Urban Places”, uno de los incisos que este investigador recalca, como un requisito indispensable para que un espacio público sea exitoso, es la presencia de puestos de comida: *la comida atrae gente, y la gente atrae más gente* (Whyte, 1980). En México esta oferta alimenticia se encuentra asegurada, en muchos casos, por el comercio informal. En los parques y las plazas del barrio de San Juan y de la Cabecera municipal de Zumpango (próximos entre sí) la dinámica social está en gran parte enmarcada por los tianguis presentes. Esta realidad tangible también es repudiada por aquellos quienes dicen que son ellos (los tianguistas) los culpables de la suciedad y fauna nociva presente en estos espacios.

Ahora, es necesario tener en consideración que el CVP no es una colectividad homogénea. Efectivamente se trata de un fenómeno sumamente heterogéneo que puede ser puesto en la mirilla del análisis teniendo en cuenta sus múltiples manifestaciones. La heterogeneidad de la que discutimos, al menos en tierras sanjuanenses, puede observarse en las diferencias y características socioeconómicas, tales como el nivel de ingresos, el nivel educativo, la trayectoria laboral y el género de aquellas personas que deciden insertarse en el comercio informal de alimentos. Otro de los componentes que nos habla de la heterogeneidad

de este grupo está relacionado con las formas de uso y ocupación de las calles y espacios, estamos hablando de las diferentes modalidades en las que los vendedores ofertan sus productos, en este sentido, alimenticios: accesoria o local comercial, comercio en vivienda, puesto fijo en vía pública, puesto semifijo en la vía pública con estructura, puesto semifijo en la vía pública sin estructura y ambulante –véase libro de códigos en el anexo-. Debemos señalar también, que existen diferencias en relación al tipo de mercancías que se ofertan, puesto que el nivel de ingresos que se percibe por la venta de dulces no puede equipararse con la venta de alimentos preparados. Además, imperan también diferencias de acuerdo con la ubicación en los diferentes puntos del barrio, es decir, si este corresponde a una de las centralidades del espacio o si es un punto de alta movilización peatonal.

Con todo lo anterior, no se pretende santificar o satanizar al comercio informal. Su irregularidad en diversos aspectos es innegable. Sin embargo, estigmatizar su imagen y presencia, solamente enfatizando los aspectos nocivos que conlleva su figura en el espacio público, es dar a conocer una visión sesgada y acotada de lo que esta actividad personifica. No olvidemos que un gran porcentaje de la población en nuestro país no cuentan con los medios, sobre todo económicos para “formalizarse por todas las de la ley”, para ofertar sus productos en un establecimiento formal, ni mucho menos, cuenta con un trabajo adecuadamente remunerado que les garantice un ingreso mínimo para vivir, y no sobrevivir.

Porque el comercio informal responde a una demanda, en donde “los espacios libres y de calidad” deben estar en la agenda de gestión urbana de las autoridades presentes en el barrio de San Juan, una legislación sobre el comercio en vía pública es importante para la regulación necesaria de los espacios. Por esta razón, en el siguiente apartado pretendemos hacer una breve presentación de una de las principales disposiciones jurídicas que actualmente regulan el comercio en vía pública en el barrio, lo anterior, con el objetivo de presentar concisamente el marco normativo por el cual se rige este oficio, enfatizando en la prohibición que tienen los marchantes de alimentos de preparar los insumos en el espacio comercial, prohibición echa por las autoridades.

Legislación sobre el comercio en vía pública en el barrio de San Juan

El reglamento de ordenamiento comercial del municipio de Zumpango de Ocampo, Estado de México¹⁰ expresa que las disposiciones contenidas en el Reglamento son públicas y de interés general, teniendo por objetivo regular la apertura y el funcionamiento de las unidades económicas para que la competitividad y el ordenamiento comercial se fortalezcan. Otro de los objetivos perseguidos por la reglamentación es promover y estimular a todos aquellos emprendedores que se domicilien y tributen dentro del territorio municipal. En este tenor, analizaremos el capítulo II de dicho reglamento de ordenamiento comercial, apartado que hace referencia a la colocación de enseres e instalaciones en vía pública:

Capítulo II

DE LA COLOCACIÓN DE ENSERES E INSTALACIONES EN VÍA PÚBLICA

Artículo 15. Los titulares de las unidades económicas, cuya actividad económica principal sea la venta de alimentos preparados y/o bebidas, podrán colocar en la vía pública enseres e instalaciones que sean necesarios para la prestación de sus servicios, previo aviso y permiso de la autoridad y el pago de los derechos que establece el Código Financiero.

Artículo 16. La colocación de los enseres e instalaciones a que se refiere el artículo anterior procederá cuando se reúnan las condiciones siguientes:

- I. Que sean contiguos a la unidad económica y desmontables, es decir que se encuentren sujetos o fijos a la vía pública.
- II. Que para el paso de peatones se deje una anchura libre de por lo menos dos metros, entre la instalación de los enseres y el arroyo vehicular.

¹⁰ La reglamentación de Ordenamiento Comercial aplicada en el municipio de Zumpango, se apoya en la reglamentación contenida en la LEY DE COMPETITIVIDAD Y ORDENAMIENTO COMERCIAL DEL ESTADO DE MÉXICO. Para constatarlo, véase en el anexo dicho reglamento.

III. Que no ocupen la superficie de rodamiento para la circulación vehicular, ni áreas verdes o impidan u obstruyan elementos de accesibilidad para personas de discapacidad.

IV. Que su instalación no impida la operación de comercios preexistentes.

V. Que los enseres o instalaciones no se utilicen para preparar o elaborar bebidas o alimentos.

VI. Que no se instalen en zonas preponderantemente destinadas al uso habitacional.

VII. En ningún caso los enseres podrán abarcar una superficie mayor al 50% de la superficie total de la unidad económica. La autoridad ordenará el retiro inmediato de los enseres en los casos que se constate, a través de visita de verificación, que su colocación o instalación contraviene lo dispuesto por este Reglamento. El retiro lo hará el titular de la unidad económica y ante su negativa u omisión, lo ordenará el municipio a costa de aquél.

Por su ubicación en el espacio público, la relación entre este y el comercio en vía pública es central. El carácter público de los espacios en que se desarrolla esta actividad, se asocia tanto con una concepción de lo público como aquello que es visible y accesible a todos los miembros de la sociedad, como a la concepción que hace referencia a un bien de dominio público que adquiere un uso colectivo (Rabotnikof, 2003). Si bien, absolutamente todos los marchantes presentes en los dos tianguis que se establecen en el barrio conocen el reglamento que expide el municipio para ordenar el comercio en la vía pública, gran parte de estos no acatan los ordenamientos. Y uno de los principales motivos de negación es lo absurdo que suele ser la prohibición –para los comerciantes- de no preparar y/o elaborar los alimentos y bebidas ofertadas en las instalaciones¹¹

Si consideramos las condiciones en las que los marchantes y marchantas desarrollan su actividad comercial en los tianguis, ninguno de ellos podría

¹¹ Véase el inciso V del artículo 16° del Reglamento de Ordenamiento Comercial de Zumpango, Estado de México.

establecerse en vía pública por no seguir la norma de no preparar ningún insumo alimenticio ahí mismo, pues todas las personas que ofertan en vía pública alimentos en los tianguis del barrio, sin excepciones, preparan y producen estos insumos “al instante”. El siguiente testimonio nos habla de ello:

Yo vendo garnachas de todo tipo. Cuando me presente ante las autoridades para solicitarles el permiso de instalarme en el tianguis de los jueves para vender mis antojitos, me dijeron que no podía preparar absolutamente nada en el puesto. Que todo tenía que venir ya preparado para el consumo inmediato. ¿Cómo cree usted que esto va a ser así? Las garnachas se hacen al instante para que los clientes se las coman calientitas, frías, no me las van a pagar. Además, no tendría las mismas ganancias. Yo les dije que sí, que aceptaba sus condiciones, pero no les hice caso; al principio me quisieron “levantar”, pero la lideresa Jacinta hablo con ellos y, por arte de magia, me dejaron seguir con mi vendimia.

(...) ahora hasta van a comer a mi puesto, y se hacen de la vista gorda. Así son con todo los marchantes. Valientes autoridades...

Como es evidente, ante este tipo de situaciones, la presencia de la lideresa se vuelve crucial porque ella es el nexo principal entre los comerciantes y la autoridad. Según la experiencia de Jacinta, de alguna u otra manera, ella siempre llega a un acuerdo con “los del municipio”, y su testimonio lo deja ver claramente:

(...) no solo estoy en los tianguis como la principal persona que le permite a las mujeres trabajar con el objetivo de independizarse y ganar ingresos extras que las liberan de alguna opresión física o social. Además de esta labor, estoy a cargo del puesto para negociar con las autoridades cada vez que se quieren poner “al brinco” cuando vienen y quieren levantar o sancionar a uno de mis tianguistas. Si ni ellos respetan lo que su cochino reglamento dice, como diablos los vendedores lo van a hacer. ¿Que no dicen que hay que predicar con el ejemplo? Al final del día, me guste o no, nos arreglamos “por debajo del agua” y asunto resuelto. Pero eso no puede ser siempre, es un círculo vicioso que nunca se acaba...

El testimonio de Jacinta nos deja ver una realidad que impera en todo aquel lugar en donde echen raíces los antiquísimos tianguis: sin control del Ayuntamiento y simplemente a expensas de la lideresa, en el barrio, por lo menos, los dos tianguis que se instalan lo hacen de manera irregular en calles o áreas verdes del lugar. De acuerdo con el propio testimonio de las autoridades municipales consultadas, la gran mayoría de estas vendimias no pagan permisos, derechos de uso de suelo ni otros conceptos, como consecuencia de una laguna en el Reglamento de Ordenamiento Comercial expedido por el municipio.

Y aunque es un secreto a voces que los interesados en instalar un puesto en el tianguis “se reportan con los líderes” para conseguir la autorización, la autoridad municipal no puede hacer nada, sostiene el secretario del H. Ayuntamiento José Luis Ávila Ávila, integrante también de la Comisión de Actividades Económicas del municipio de Zumpango. Por su parte, el regidor Javier Paredes Pérez destaca la importancia de elaborar un reglamento de ordenamiento que única y exclusivamente ordene al comercio informal en vía pública –los tianguis- , con lo cual se requiere levantar un padrón preciso, con nombres de dirigentes y otro más de los participantes para tomar las medidas de control pertinentes.

Un informe preliminar realizado por la Coordinación Municipal de Inspectores de la cabecera municipal del municipio zumpanguense (emitido desde el mes de abril del 2016) revela que entre los días jueves y domingo se colocan 85 puestos en los dos tianguis sanjuanenses, marchantes que se instalan en las colonias y calles principales del barrio, los cuales son oferentes de alimentos¹². En la organización interna de los inspectores municipales, según palabras del presidente municipal Enrique A. Mazutti Delgado, el barrio fue dividido en *tres zonas* que aglomeran a los vendedores de alimentos preparados y no preparados, con la intención de contar con un padrón que controle la cantidad de puestos en los tianguis, así como saber el grado de formalidad en el que se encuentran. De esta suerte, en la llamada **Zona 1** se encuentra el 45.8% de los puestos numerados como medianamente formales

¹² Esta información se nos fue proporcionada por el Secretario de la Comisión de Actividades Económicas, el Lic. Luis Ávila Ávila, durante una charla entablada con él.

(clasificados de esta manera por solo contar con el permiso de la lideresa y la autoridad municipal y que se instalan los días domingo)¹³, oferentes ubicados en la calle Belisario Domínguez; en la **Zona 2** se ubica el 29.4% de las vendimias que operan principalmente los días domingo en la calle Jesús Carranza, así como en algunas calles aledañas a la misma. Estos puestos son clasificados también como medianamente formales.

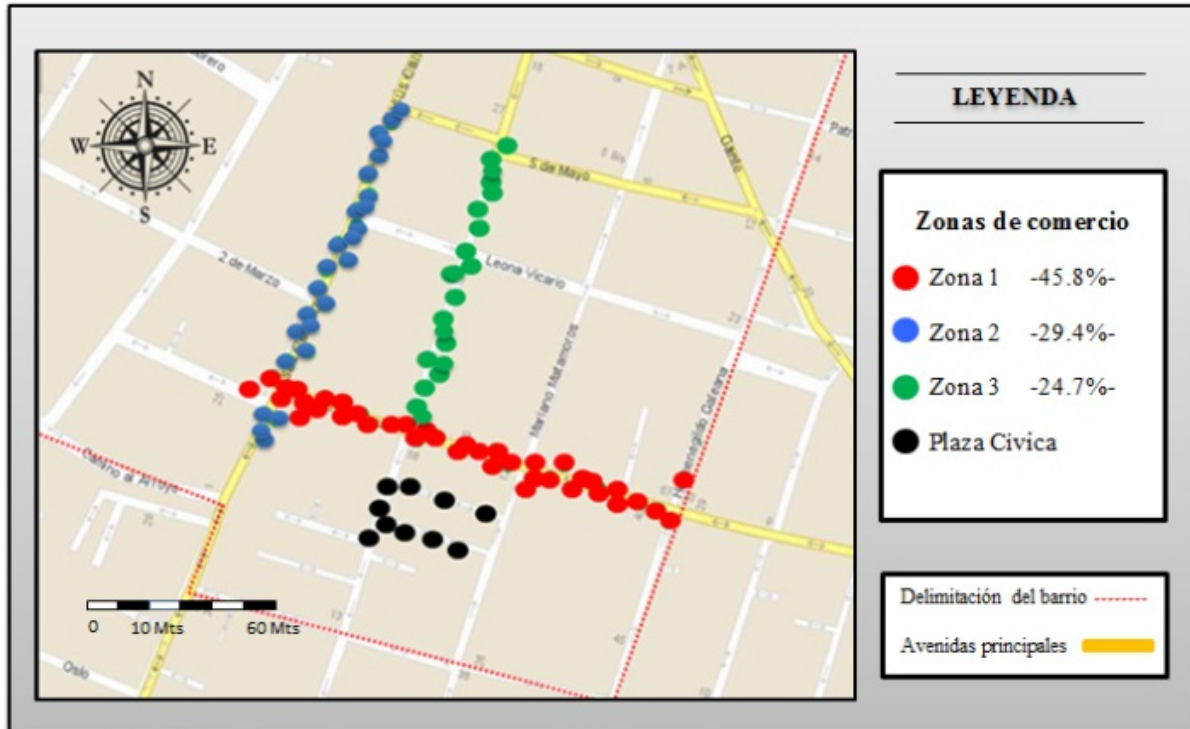
En la **Plaza Cívica, Barrio San Juan**, sólo se han detectado diez puestos categorizados como totalmente informales, solo que estos tienen actividades los días martes y viernes. Finalmente, existe la llamada **Zona 3** que alberga al 24.7% de los vendedores clasificados como informales medianos, ubicados en la Calle de Mina los días jueves. El siguiente mapa muestra la localización de las zonas y la distribución de oferentes en cada una de ellas.

...

¹³ La clasificación empleada para la categorización de los puestos ubicados en los dos tianguis localizados en el barrio, así como aquellos establecimientos presentes en la Plaza Cívica “Barrio San Juan”, fue proporcionada por el H. Ayuntamiento del municipio de Zumpango, Edomex.

Mapa 8. Localización y distribución de oferentes por zonas en el barrio de San Juan, según grado de formalidad, Zumpango de Ocampo, Edomex.

Elaboro: Javier Balderas Martínez
 Fuente: Cartografía base tomada del OCIM/UAM-AS
 Datos: elaboración propia, 2017



Pero ¿Cuál es la clasificación empleada por el municipio para determinar el grado de informalidad de los oferentes? El siguiente cuadro muestra los criterios empleados por las autoridades:

Grado de formalidad	Criterios a cumplir
Formales	-Autorización del líder tianguista -Autorización de los mandos municipales -Pago de impuestos
Medianamente formales	-Autorización del líder tianguista -Autorización de los mandos municipales
Informales medianos	-Autorización del líder tianguista
Informales	Aquellas vendimias que no cuentan con ningún permiso o autorización y/o que no pagan algún tipo de impuesto por su actividad

El desempleo como factor para ingresar al comercio informal en vía pública en el barrio de San Juan

De acuerdo con el secretario del H. Ayuntamiento, José Luis Ávila Ávila, el presidente municipal recibe semanalmente (en promedio) 35 solicitudes de personas interesadas en incorporarse a las filas del comercio informal en la vía pública, con diversos giros, sobresaliendo la venta de alimentos preparados y no preparados y otros productos similares. Al respecto, el secretario esboza lo siguiente:

El fenómeno al que nos enfrentamos diariamente en el municipio, pero sobre todo en la cabecera municipal y en poblados y barrios cercanos como San Pedro de la Laguna y San Juan, ha sido observado por la Comisión de Actividades Económicas y por la Sindicatura, como un efecto de la falta de empleos en el municipio de Zumpango, fenómeno vinculado a situaciones familiares diversas...

(...) pese a que hay personas que han remitido en más de dos ocasiones la solicitud de permiso, estimamos que durante el último trimestre del año pasado se recibieron por lo menos 500 solicitudes para ejercer el comercio en vía pública, las cuales fueron rechazadas en su mayoría debido a la falta de espacios en el barrio para la instalación de nuevos puestos.

Entonces ¿Quiénes controlan los tianguis en el barrio sanjuanense? Sin un ápice de duda, el papel ejercido por la lideresa mantiene las riendas, composición y estructura de los dos espacios comerciales que echan raíces en la zona mencionada. Pese a la existencia de un reglamento de ordenamiento comercial en el municipio, con cláusulas específicas (para las autoridades), los comerciantes deciden ampararse ante la figura de esta mujer para penetrar en el comercio de alimentos en la vía pública, pues es esta misma mujer quien funge como la máxima autoridad, incluso ante las mismas autoridades municipales, actores que juegan sí un papel importante, pero inferior al de la lideresa. Si a una mujer le interesa colocar un puesto de comida para comer en el lugar, se aproximará a la lideresa para pedir su venia y comenzar a ofertar sus productos; si un hombre está interesado en mercar todo tipo de frutas y hortalizas en un puesto ambulante, también tendrá que

presentarse ante Jacinta para solicitar su autorización plena y total... ¿dónde están, en todo este proceso, las autoridades? El testimonio de Jacinta, al respecto, nos deja ver el papel real de dichos actores:

Toda aquella persona que esté interesada en vender algo en mi tianguis, será bien recibida, sobre todo si son mujeres. Lo único que tienen que hacer es presentarse ante mí y solicitar mi “autorización”. Una vez aceptada o aceptado, lo que hay que hacer después es ver el lugar en el que se pondrá a vender y la cuota que se le deberá de cobrar. Ellos (los tianguistas) no tienen que presentarse ante el municipio, al menos que se quieran formalizar más, pues yo soy quien intercede ante ellos en todo momento.

Yo me entiendo bien con los “de arriba”...

El testimonio de la lideresa y marchanta responde las interrogantes planteadas párrafos arriba: es ella quien ejerce el control total en los tianguis. La ausencia de una reglamentación mucha más completa ha impedido someter a control a los tianguis en el barrio, por lo que esta actividad se fortalece diariamente. ¿Cuál es la relación entonces, de las autoridades con Jacinta? ¿Cuál es su postura ante el rol ejercido por la lideresa en el barrio? El presidente municipal nos dice lo siguiente al respecto:

Sabemos que los líderes llegan a tener tal control de los tianguis, que son ellos mismos quienes deciden quien vende y quien no, lo que ha generado pugnas entre nosotros y estas personas. En el municipio sabemos de la presencia tan importante que tiene Jacinta en los tianguis ubicados en el barrio de San Juan; conocemos también las acciones que realiza con las mujeres para integrarlas al comercio de alimentos, y estamos en constante comunicación. En estos momentos estamos trabajando coordinadamente con la lideresa a fin de reforzar la seguridad de ambos espacios comerciales en beneficio de los propios vendedores, compradores y de los habitantes del barrio en general.

En los próximos meses realizaremos un operativo, junto con la lideresa, para evitar la instalación de nuevas vendimias en los tianguis, esto, por motivos de seguridad, control, pero sobre todo, por la ausencia de espacios libres para el establecimiento de nuevos comercios.

El comercio en vía pública, es un fenómeno que habla de los conflictos por el orden urbano caracterizados por la permanente impugnación de los límites entre lo público y lo privado que caracterizan las ciudades, puesto que de acuerdo con Trivelli (2000), "lo particular de la ciudad, más allá de la densidad de ocupación del espacio que se expresa en una variedad de fenómenos de carácter físico, es la presencia de lo público, como referente de las acciones y fenómenos privados y particulares". En el caso particular del comercio en vía pública, entre los problemas más visibles causados por la presencia de este en los espacios públicos, podemos enumerar los siguientes: los inconvenientes con el tránsito urbano, la propia planificación urbana del espacio en donde echan raíces, la infraestructura urbana; produce demandas por parte de los vecinos y los comerciantes, amenazas a la salud pública y una miríada de conflictos que los convierten en un punto focal de presiones para su remoción e, incluso, extinción. Además de estos inconvenientes, que se hacen presentes en el territorio analizado, funcionarios públicos del municipio de Zumpango señalan que el comercio en vía pública es causante de la contaminación ambiental debida a la ausencia de servicios sanitarios y de sistemas de evacuación; la acumulación de desechos orgánicos, las precarias o nulas condiciones de higiene de los productos alimenticios; los riesgos para los oferentes y compradores debido al uso de materiales inflamables y deficientes instalaciones, la mala imagen para los "visitantes" y clientes de otros espacios comerciales. Frente a esto, es importante preguntarnos acerca de la higiene e inocuidad de los establecimientos y alimentos ofertados en los tianguis sanjuanenses: ¿existe una reglamentación para ello? ¿Cómo es que se lleva a cabo? ¿Cuáles son las atribuciones, derechos y responsabilidades –ante esta temática- de las autoridades, comerciantes y, en este caso, de la lideresa?

En el siguiente apartado analizaremos todo ello, pero antes, es importante expresar que en los conflictos numerados, el espacio público deja de ser una concepción abstracta de la teoría política anclada en una concepción normativa, para exponer que la apropiación, delimitación y uso del espacio público implica un ejercicio de poder. De acuerdo con Eguiarte (1986) "el poder sobre el uso y significación de los espacios urbanos se manifiesta en un enfrentamiento de

intereses que los diferentes sectores urbanos tienen en relación a estos espacios". Con ello esbozamos que son conflictos que nos recuerdan que el espacio público se encuentra lejos de ser un espacio "mítico" y se convierte en el espacio "de cuyo uso se apropian algunos actores sociales, expropiando a otros. Pero mientras unos controlan, otros compiten por ese control o lo resisten" (Rodríguez, 2003).

Las labores de limpieza en los tianguis y la inocuidad e higiene de los alimentos

Resulta importante notar que una de las reglas que señalan con mayor frecuencia los comerciantes en vía pública es la de mantener limpios los lugares que se destinan a la venta de alimentos por dos razones: la imagen y la calidad e inocuidad de los alimentos ofertados. Mantener los espacios limpios y con un alto grado de higiene es uno de los acuerdos a los que llegan los comerciantes de los tianguis de San Juan con la autoridad municipal y los vecinos para permanecer en los espacios en que se localizan. Es una manera de dar una "apariencia de orden", que en el caso del comercio en vía pública, es una tarea vital; es importante evidenciar que la apariencia de orden de la que hablamos, generalmente está acompañada de la necesidad de parecer "más formales", por medio de la compra de uniformes y de la organización de los puestos con colores únicos y característicos.

En los tianguis sanjuanenses, los puestos comandados por mujeres tienen lonas de color rosado, característica que solicita la lideresa a las marchantes, sin que ello se convierta en una obligación; el resto de los comerciantes es libre de elegir la forma y manera en la que "aparecerá su puesto" en el tianguis. Los testimonios de algunos comerciantes se refieren a esto de la siguiente manera:

...nosotros siempre tratamos de mantener limpio el lugar donde vendemos comida y todo tipo de frutas y hortalizas. A veces, pagamos para que se barra, que se mantenga limpio y nosotros mismos lavamos los domingos todo el espacio donde se ponen los puestos. Siempre tratamos de dar una buena imagen a toda la zona, tiene que ser así para que la gente esté segura de que lo que nos compra y como

está limpio y en buenas condiciones. (*Aurelio, comerciante de frutas y verduras en la vía pública, 2017*)

Junto con algunos vecinos, hacemos grupos para llevar a cabo la limpieza de las calles en las que se ponen los tianguis del jueves y del domingo. Yo que vendo carnitas, tengo la responsabilidad de mantener limpio el lugar en el que vendo este alimento, sobre todo para que mis clientes reconozcan la calidad e higiene de lo que vendo. En las jornadas de limpieza que hacemos, lavamos las lonas, las estructuras de los puestos, barremos y, de vez en cuando, el municipio nos presta una pipa de agua para limpiar “a fondo” el lugar...esto es lo que hacemos dentro de los tianguis, claro está, todo con supervisión de la lideresa (*Gerardo Estrada “el Gera”, oferente de carnitas en vía pública, 2017*)

Para la basura que sale del tianguis, todos cooperamos para que los barrenderos del municipio se la lleven. Si la dejamos, los desperdicios se apestan y hace que todo el lugar huelga *refeo*; por eso cada marchante debe recoger los desperdicios que se juntan después de cada día de venta, es nuestra obligación como vendedores en un tianguis... (*Perita Martínez, vendedora de cocteles de fruta y raspados en vía pública, 2017*)

Como vemos en los testimonios anteriores, la regla que habla de la necesidad de mantener limpios los espacios que ocupan aparece como una obligación que es distribuida, en algunas ocasiones por comisiones; en otros casos es uno de los elementos que se incluyen en las cuotas que se recaudan por contratar el servicio de limpia. Si bien, el reglamento de ordenación comercial prohíbe preparar alimentos en los establecimientos en vía pública, el municipio otorga un “permiso especial” para llevar a cabo dicha actividad. Empero, los y las marchantas deben acatar el reglamento de higiene e inocuidad para obtener la venia de no solo ofertar, sino preparar los insumos en sus puestos, reglamentación proporcionada por las autoridades municipales después de que los solicitantes realicen el trámite correspondiente por medio del llenado de la solicitud de autorización sanitaria por apertura o actualización de datos –véase en el anexo la solicitud-, documentación proporcionado (también) por el municipio zumpanguense. Una vez que el solicitante es acreditado, se le hace entrega del Reglamento de Inocuidad e Higiene que

deberá cumplir al pie de la letra –véase en el anexo el reglamento-. Antes de continuar, es menester aclarar lo siguiente: el trámite descrito es para aquellos comerciantes que quieren medianamente formalizarse, es decir, que desean contar con la autorización de la lideresa y de las autoridades municipales.

De cualquier manera, la limpieza de los espacios en los que se instalan los tianguis, es una “regla de oro” que funciona perfectamente para evitar la mala imagen que aparece en los medios de comunicación y que muchos ciudadanos comparten, estereotipo que hace que se piense y se conciban a los comerciantes y comercios en vía pública como sinónimo de suciedad.

Entonces, mantener los espacios limpios es una regla central dentro del comercio en vía pública que aparece como respuesta frente a la opinión pública sobre el comercio y todos aquellos acuerdos a los que llegan con las autoridades municipales y con los vecinos. El presidente municipal, el Lic. Mazutti, planea la creación de *brigadas de barrio*, durante su gestión: separación de residuos, recolección y confinamiento de desechos, con el objetivo de garantizar la higiene en los tianguis y mercados, así como en los alrededores donde echen raíces estos espacios comerciales. A partir de una serie de reuniones con la lideresa y vecinos, en el barrio de San Juan (junto con todos los involucrados) planea desarrollar el programa “Mercado Limpio”, que servirá para otorgar un grado de certificación a cada tianguis establecido en la zona. Al respecto, el presidente municipal expresa lo siguiente:

Los centros de comercio que sobresalgan por su higiene podrán acceder a mayores estímulos, además, buscaremos una mejor convivencia social entre vecinos, tianguistas y compradores, poniendo en marcha, al mismo tiempo, acciones que sean amigables con el medio ambiente. Debemos reconocer que al igual que sucede en los mercados, los tianguis no son solo espacios de comercio y consumo, sino también son sitios de convivencia que refuerzan al entramado social. Por estas y otras razones, locatarios, consumidores y vecinos deben hacer de los tianguis sanjuanenses, mercados y las calles que los rodean, lugares dignos, limpios y seguros para todos.

Evidentemente, la higiene total de todas y cada una de las vendimias en los tianguis del barrio de San Juan, es condición y prioridad para aquellos vendedores que se encuentran ya insertados en el comercio informal de alimentos en vía pública, o bien, para aquellos interesados en integrarse a las filas de este tipo de actividad comercial. Ahora bien, si la limpieza de los espacios donde son ofertados los insumos alimenticios en los tianguis sanjuanenses es importante en materia de higiene ¿Qué ocurre con la inocuidad de los mismos alimentos ofertados en dichos lugares? ¿Qué acciones lleva acabo el municipio para regular y controlar la calidad de los productos consumidos por lo clientes?

Alimentos inocuos y nutritivos en los tianguis...

La responsabilidad de asegurar unos alimentos inocuos y nutritivos a lo largo de la cadena alimentaria incumbe a todos los interesados (FAO, 2002). La inocuidad de los insumos alimenticios es solo un componente de un conjunto más amplio de cuestiones que no se limitan a cómo evitar la presencia de patógenos biológicos, sustancias químicas tóxicas y otros peligros transmitidos por el consumo de alimentos en pésimas condiciones higiénicas.

En la actualidad, los consumidores esperan recibir algo más que alimentos saludables; esperan recibir insumos alimenticios que satisfagan sus necesidades nutricionales, que sean saludables y sabrosos, alimentos que también deben ser producidos bajo las mejores formas de higiene posibles. Siguiendo esta línea argumentativa, en el barrio de San Juan, la presencia de mecanismos para regular la calidad de los alimentos ofertados en los dos tianguis es un tanto incipiente, pues la nula existencia de una reglamentación para la supervisión de los alimentos en materia de inocuidad impide “saber qué tan limpios y nutritivos” son los alimentos consumidos por los residentes y visitantes que acuden a los tianguis. Sin embargo, con el propósito de conservar en condiciones óptimas de limpieza, iluminación y garantizar expendios saludables de alimentos, el Gobierno Municipal de Zumpango, a través de la Dirección de Servicios Públicos, pone en marcha un operativo

especial de atención en el mercado municipal de la cabecera y los tianguis principales presentes en la periferia. El titular de la dependencia, el C. Agustín Advíncula Bastida, nos informó que en materia de aseo público se asignan cuadrillas para realizar labores de supervisión en materia de alimentos; en lo que respecta a la Dirección de Desarrollo Social y Salud Pública, Víctor Hugo Martínez Guzmán destaca la presencia de 6 verificadores encargados de supervisar que los alimentos que se expenden, sean tratados de manera adecuada y con todas las medidas de higiene para garantizar la confiabilidad de su consumo. Al respecto, el testimonio del funcionario nos revela lo subsecuente:

En este caso, ya hemos comisionado a 4 verificadores del área de salud pública y serán ellos los encargados de la revisión de los expendios de alimentos, aguas frescas, helados, dulces y otros alimentos; además de las condiciones de higiene en baños públicos y el buen manejo de todo esto como es la higienización de manos, uso de cofia y cubre bocas, batas o delantales, cestos de basura, agua potable para el lavado de manos y alimentos, entre otras acciones que nos permitan controlar – en materia de inocuidad- lo que se está vendiendo en los tianguis.

Las acciones emprendidas por el municipio zumpanguense se deben gracias a que, de acuerdo con el último muestreo realizado a 40 puestos de frutas y hortalizas, frituras, aguas, salsas y comida de todo tipo, el pasado mes de mayo del año 2016, el laboratorio detectó que el 50% de los alimentos tenían bacterias como Salmonella, Enterobacter y heces fecales animales. El propio Lic. Martínez Guzmán aseguró que los muestreos se retomaran en la próxima temporada de calor (que abarca los meses de marzo, abril y mayo del presente año), pues dicha temporada representa una oportunidad para detectar agua y hielo contaminados en la venta de aguas frescas, o en las frutas y otros alimentos que fácilmente se contaminan o descomponen. Al respecto, el comisionado de la Dirección de Desarrollo Social y Salud Pública, nos reveló esto:

Tras hacer de interés público el muestreo que el municipio llevo a cabo en el mes de mayo, las quejas de los ciudadanos en relación a la falta de limpieza en los puestos aumentaron. Después de registrar –aprox.- 15 llamadas por semana para denunciar anomalías en cuanto a la inocuidad e inadecuado manejo de los alimentos

vendidos, en el primer mes de haber publicado el muestreo, las llamadas que recibíamos aumentaron a 100.

Al menos, en los tianguis del barrio analizado, la presencia de basura y desechos sólidos que se acumulan causan una mala imagen y pestilencia. Ante la falta de eficiencia de los servicios públicos, como la recolección oportuna de basura, gran parte de los tianguistas “acostumbran” usar los espacios en donde se instalan para abandonar sus desechos, destacando que la acumulación de desperdicios provenientes de alimentos genera la presencia de fauna nociva y mal olor. Frente a esto, las autoridades municipales tampoco cuentan con una reglamentación que regule la presencia de basura y desperdicios generados en los tianguis, empero, el propio presidente municipal expresa lo sucesivo:

...sabemos que con la presencia de los tianguis, la figura –también- de basura es inminente. Sin embargo, estamos trabajando para, en conjunto con la lideresa de ambos espacios comerciales en el barrio de San Juan, la formación de más brigadas de limpieza entre los comerciantes para que procuren dejar en condiciones impecables los espacios en los que se instalan. Si bien, existen ya colectividades entre vecinos y tianguistas que se encargan de la limpieza de los espacios, sabemos que nuestra injerencia como autoridades municipales es importante. Estamos trabajando, en conjunto, para solucionar esto.

...

En efecto, existe una reglamentación para el comercio informal en vía pública para el municipio de Zumpango, reglamentación que también tiene injerencia en los pueblos y barrios localizados en la región (como pudimos observar en la descripción anterior con el caso del barrio de San Juan). Sin embargo, también es evidente la ausencia de normas y reglas mucho más específicas que regulen la limpieza de los puestos en los tianguis, así como el manejo e inocuidad adecuada de los alimentos ofertados, normatividad que debería estar integrada en la reglamentación general. Si bien, la idea de la autoridad municipal de dividir al comercio informal en el barrio sanjuanense por zonas, permite mantener controlados el número de vendedores y vendimias en tales espacios (con el objetivo de contener una posible expansión de

ambos tianguis), así como saber el grado de formalidad que ostentan, la reglamentación comercial general no es el mecanismo normativo regulador por excelencia de los espacios comerciales de los que hablamos, pues de las siete cláusulas presentes en el artículo 16 de la reglamentación comercial de enseres e instalaciones en vía pública, solo dos se efectúan completamente –véase en el anexo las cláusulas III y IV del Reglamento de Ordenamiento Comercial del municipio de Zumpango, Edomex- mientras que el resto son evidentemente incumplidas:

1) el 80% de los puestos aparecen en el territorio como puestos semifijos en la vía pública con estructura, cuando la reglamentación solo permite la instalación de unidades económicas sujetas o fijas en la vía pública¹⁴, 2) la distancia entre las vendimias y el paseo peatonal no es de dos metros como la reglamentación lo solicita, pues debido a lo angosto y traza de las calles del barrio, la distancia entre ambos elementos es de menos de un metro, 3) el 100% de los puestos dedicados a la preparación y venta de alimentos, en ambos tianguis, utilizan las instalaciones para preparar, cocinar y transformar los alimentos ofertados, e incluso, llevando en el mismo lugar la higienización de estos, cuando está prohibido por la reglamentación comercial del municipio, 4) el uso de suelo del barrio de San Juan es habitacional, centro urbano y centro histórico y cultural, más no comercial, por lo que la presencia de los tianguis está incumpliendo una cláusula más del reglamento de ordenamiento comercial al echar raíces en el espacio –véase en el anexo mapa de usos de suelo- y 5) de acuerdo con la reglamentación comercial, los enseres y puestos en la vía pública no deben abarcar más del 50% de la superficie total de la unidad económica, empero, algunas vendimias (sobre todo las ofertadoras de alimentos) rebasan estos límites ya que se expanden al integrar nuevos aditamentos a sus negocios, elementos que van desde tanques de gas, mesas y sillas, parrillas, frigoríficos y demás enseres.

¹⁴ El porcentaje del que hablamos es resultado de aglomerar, tanto las vendimias presentes en los tianguis del jueves (35 puestos), como las que echan raíces en el tianguis dominical (50 puestos). Así, hablamos de 85 puestos en total.

Al incumplir esta norma, los puestos “serían retirados inmediatamente” por la autoridad, sin embargo, el papel de la lideresa –en estos casos- es crucial, pues es ella quien “se arregla con los altos mandos” para obtener el derecho que tienen sus comerciantes de *expandir el piso...*

Evidenciado lo anterior ¿Cómo y quién –o quienes- regulan los tianguis en el barrio sanjuanense entonces? Pues bien, ya que la falta de acatamiento del reglamento de ordenamiento comercial es notoria, entre autoridades y comerciantes, “**la apariencia de orden**” es el mecanismo que relaciona los acuerdos que mantienen las autoridades municipales, los vecinos, los marchantes y, desde luego, la lideresa. Estos acuerdos son referidos por Jacinta de la siguiente manera:

Todos tenemos que jugar un papel en esto de la informalidad, claro, si queremos seguir viviendo bien: las autoridades “hacen como que regulan” los tianguis, quiénes venden, qué y cómo, yo me encargo de darle chamba a las mujeres que quieren independizarse y ganarse su dinerito, situación que “los de arriba” saben y respetan y los marchantes y vecinos se encargan de las labores de limpieza a través de los grupos que organizamos yo y los del municipio. Es así que todos aquellos que vienen a los tianguis de San Juan miran todo en perfecto orden, como si todo estuviera bien. A ninguna de las personas que mencione le conviene que los tianguis de aquí se quiten, pues serían pérdidas económicas para todos, y nadie quiere eso ¿verdad?

Estos acuerdos funcionan como un equilibrio entre los comerciantes, los vecinos y las propias autoridades, alianzas que gestan una relativa estabilidad sobre lo que ocurre en los tianguis. Es cierto, impera una noción sobre los beneficios de estar organizados, pero también tiene cabida una sensación que habla sobre los beneficios particulares perseguidos por cada uno de los actores inmiscuidos en esta forma de organización. Entonces estamos hablando de que, en el caso del barrio de San Juan, la organización a la que hacemos referencia se encarga de funciones específicas que les permite permanecer –a los tianguis y a sus oferentes- en el espacio a través de la relación con las autoridades y vecinos.

Es importante señalar que cuando hacemos referencia a la **apariencia de orden**, no se está negando la existencia de este, al contrario, hablamos de una apariencia que pretende guiar y controlar, en cierta medida, las impresiones que la otredad pueda tener sobre los tianguis y sus comerciantes, una manera de presentarse frente a otros reduciendo las posibilidades de conflicto o irregularidad alguna. *“Básicamente se trata de un orden apoyado en reglas convencionales que suponen altos umbrales de tolerancia y una disposición generalizada para la negociación de los usos del espacio; estamos hablando de un orden negociado”* (Duhau y Giglia, 2004, pág. 284).

Dentro de toda esta forma de organización de la que hablamos, sin duda alguna, la presencia de las mujeres es de suma importancia, al dominar estas, los espacios comerciales presentes en el barrio (situación propiciada por la lideresa Jacinta). Por ello, analizar el comercio en vía pública desde la perspectiva de género nos permite evidenciar que los tianguis son espacios feminizados, lugares donde la presencia de las mujeres es fuerte e indiscutible, convirtiéndose dichos lugares en fuentes de emancipación económica para estas, y porque no, en una herramienta de empoderamiento cuando las mujeres están frente a la venta de alimentos, asumiendo ahora, un rol productivo en el entorno societal y en las relaciones de poder al interior de sus hogares. ¿Qué pasa, entonces, en el barrio cuando Jacinta es quien promueve la presencia de las mujeres en los tianguis? ¿Quiénes y cómo son las mujeres que ostentan la batuta cuando de ofertar y preparar comida hablamos? En los siguientes capítulos será menester nuestro evidenciar todo ello.



El comercio en vía pública. Entre la perspectiva de género y la división sexual del trabajo

“La práctica prejuiciosa de raza, clase, genero, ofende la sustantividad del ser humano y niega radicalmente la democracia”.

Paulo Freire

Los lazos establecidos entre las mujeres y los alimentos, y la relevancia de los mismos son cada vez más reconocidos por colectividades nacionales e internacionales en todo el globo terráqueo, sin olvidar la importancia imputada por el entramado societal. Tal reconocimiento y valoración circunscribe a la perspectiva de género, hablamos del compromiso adquirido para mantener como eje analítico (en cualquier fenómeno) las maneras, formas y mecanismos de participación femenina y masculina, y desde luego, las desiguales relaciones establecidas entre ambos flancos.

En efecto, las mujeres poseen un acercamiento con los alimentos y todo su espectro no por afinidad o gusto, sino porque estructuralmente y desde la afamada asignación de género han sido las figuras encargadas de ésta. El llamado enfoque de género ha propiciado un proceso de revaloración del rol ostentado por las mujeres en aquellas actividades clave para que el resto de la población tenga acceso a toda un amplia gama de productos alimenticios saludables, claro está, sin comprometer los recursos existentes que servirán de insumos para las futuras generaciones. La forma de concebir y visibilizar el cúmulo de problemáticas a las que se enfrentan las mujeres se vio modificada con la Primera Conferencia Mundial de la Mujer (1975), con sede en la Ciudad de México. Antes de la década de los setenta, las mujeres fueron tomadas en cuenta –desde la perspectiva del desarrollo– única y exclusivamente en el papel de madres; empero, la Conferencia Mundial

puso en evidencia el creciente movimiento de las mujeres a favor de cambiar los roles a los que estaban impuestas, lo que dio lugar a la proliferación de literatura sobre la participación de éstas en los entramados económico y social.

Ante la necesidad de reconocer –además del rol reproductivo– el rol productivo de las mujeres, surge el enfoque llamado **“Mujeres en el Desarrollo” (MED)**, basado en el supuesto de que las mujeres son un recurso valioso para el desarrollo económico, el cual no había sido utilizado (Moser, 1991). El enfoque MED se centra en las figuras femeninas como un colectivo homogéneo, ignorando las desigualdades existentes entre hombres y mujeres; pero esta visión acotada generó desacuerdos entre los grupos feministas, pues éstos consideraban que las dificultades de las mujeres partían de las diferencias biológicas y de aquéllas que debatían la relación social que les asignaba un carácter sumiso. La pugna de perspectivas provocó el surgimiento de un nuevo enfoque centrado en el género llamado **“Género en el Desarrollo” (GED)** que considera cómo, sobre las diferencias biológicas, se construyen las diferencias sociales entre hombres y mujeres, las cuales se convierten en desigualdades sociales que se manifiestan como subordinación y discriminación...” (Moser, 1991:58). Esta nueva visión instala el concepto de género y las desigualdades de poder entre mujeres y hombres en el centro del análisis; es en este contexto que surge el reconocimiento de las mujeres en materia de alimentación. En 1996, la Declaración de la Cumbre Mundial sobre la Alimentación hace énfasis en la necesidad de una participación equitativa entre hombres y mujeres para alcanzar la seguridad alimentaria sostenible de la población mundial conforme a la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2005).

He aquí la importancia de abordar el tema de los tianguis como espacios de trabajo y de crecimiento para quienes se insertan en éstos, particularmente las mujeres. La falta de oportunidades y la necesidad de trabajar llevaron a éstas a insertarse precisamente en el sector informal; aun sin el íntegro reconocimiento, las mujeres desempeñan un papel fundamental en la generación de los ingresos que permiten a mujeres y hombres acceder a los alimentos.

Es a partir de lo anterior, que la adopción del enfoque GED, ha ido desarrollándose, sin embargo, tal progreso ha sido lento por la falta de claridad en cuanto a su modo de operación y a la resistencia de sus implementadores. No obstante, el cambio paradigmático ocurrido con la presencia que dicha perspectiva permitió visibilizar las actividades realizadas por la figura femenina en el medio socioeconómico, así como los obstáculos que enfrentan las mismas para el óptimo desempeño de tales actividades.

Todavía, sin el debido reconocimiento, las mujeres desempeñan un papel fundamental en la generación de los ingresos que permiten a éstas y a su figura antagonica acceder a los alimentos. “Estudios realizados durante las últimas décadas en África, Asia y América Latina, revelan que las mejoras nutricionales de la familia están directamente relacionadas con los ingresos de las mujeres y el papel que desempeñan en las decisiones que se toman en el seno del hogar sobre el reparto de los gastos” (FAO, 2005:17).

La participación de la figura femenina en actividades generadoras de ingresos no es nueva. Sin embargo, el incremento acelerado de esta participación sí es un fenómeno reciente y evidente, el cual forma parte de las estrategias de sobrevivencia de numerosos hogares y grupos familiares que viven en condiciones de pobreza y marginación. Con éstas se busca revertir o, por lo menos reducir, los efectos de las políticas económicas aplicadas desde las últimas décadas del siglo XX, políticas que han pesado fuerte en los ingresos y el empleo. Frente al monstruo del desempleo y la marginación de los varones, las mujeres se han visto forzadas a buscar empleos remunerados y, con ello, a intensificar y diversificar su jornada de trabajo. Entre las condiciones descritas con antelación, la contribución de las mujeres al ingreso familiar resulta cada vez más significativa. Según información recabada por el INEGI, la mayoría de los hogares rurales (64.1%) cuenta con ingresos provenientes de mujeres (SAGARPA, 2002:34); la participación femenina permite a un buen número de hogares trascender la frontera de la pobreza y la pobreza extrema (Echenique, 1999). Cabe aclarar que la importancia del monto que aportan las mujeres al ingreso familiar radica, ante todo, en su valor estratégico,

más que en su dimensión cuantitativa, ya que existe una considerable diferencia entre los ingresos (por trabajo remunerado) de hombres y mujeres (PNUD, 2001).

Si comparamos el destino de los ingresos de hombres y mujeres, podemos decir que son las últimas quienes destinan una parte de los mismos a la alimentación de su familia y a la finiquitación de otros gastos relacionados con el hogar (salud, educación, etc.). Desde otro ángulo y con mayor frecuencia, las mujeres trabajan en actividades enmarcadas por la economía informal, por lo que sus ingresos, aunque menores proporcionalmente, poseen más regularidad que los de los hombres y los gastan en los requerimientos diarios de la subsistencia familiar. En este tenor, precisamente los tianguis, se han convertido en el receptáculo de todas aquellas personas, sobre todo mujeres, que buscan ingresos extras que les permitan obtener mayores ingresos para cubrir un sinfín de necesidades, y porque no, en el caso de las mujeres, convertirse en agentes proveedores de la economía familiar, sin olvidar que en muchos hogares, la presencia de la mujer como jefa de hogar está presente. Es bajo esta luz, que los tianguis presentes en el barrio de San Juan acopian a un gran número de mujeres, mujeres que se reportan como aquellas figuras que sostienen sus hogares con las ganancias que obtienen como vendedoras informales. Lo anterior, y es preciso señalar, es propiciado por el liderazgo femenino en tales nichos comerciales.

El comercio en vía pública desde la perspectiva de género

Las mujeres aparecen en escena, cuando de economía alimentaria se habla, como aquellos pilares que sostienen sus hogares con los dividendos que consiguen al convertirse en vendedoras informales. Si bien, esto las coloca en un lugar productivo en la sociedad, las mujeres se encuentran en considerable desventaja frente a los hombres, puesto que la calle, el espacio público, se encuentra dominado en gran parte por ellos. Desde la óptica de la realidad, las relaciones, acciones e interacciones sociales, entre hombres y mujeres, son disimiles al estar, estas últimas, subordinadas dentro de una estructura de poder puramente patriarcal. “Las fronteras de género, como las de clase, se delinearán para servir a funciones políticas,

sociales y económicas que, en ocasiones, son negociables y pueden modificarse” (Conwy, Bourque y Scott, 1998:169).

Los papeles jugados por hombres y mujeres, así como las diferencias imperantes, se establecen y sustentan bajo acuerdos normativos sociales. ¿Cómo se aprecian, entonces, las diferencias entre ambos bandos? Podemos ser testigos de dichas desemparejas como oposiciones binarias: la fuerza, la palabra y lo público es sinónimo de lo masculino; mientras que a lo femenino se le ha representado con lo débil, lo privado y lo pasivo. Tales oposiciones evidencian una clara desventaja cuando las mujeres ostentan roles no aceptados por los cánones establecidos socialmente; hablamos de que tales deben asumir fuerza física y anímica para sopesar todo el vendaval de adversidades cuando ellas deciden trabajar en las calles, cuando ellas deciden “penetrar” el conocido espacio público. Indiscutiblemente, lo expresado con anterioridad, representa una rebelión en ambos espacios, puesto que se está desgajando la idea antiquísima, tradicional, de que la figura femenina debe permanecer en “la seguridad del hogar” aceptando las decisiones enunciadas por la figura masculina. Lo anterior implica que los roles sufran mutaciones al punto de que las mujeres logren ocupar cargos de liderazgo que antes les eran prohibidos y que llegan a ser colocados en tela de juicio.

En palabras de Bourdieu, el orden social es una máquina simbólica que ratifica la dominación masculina, lo que se expresa en la división sexual del trabajo, en la que los hombres siguen dominando el espacio público y a las mujeres se les confina al privado. Distinción que puede transformarse con el empoderamiento de las mujeres que rompen con la estructura preestablecida y modificar el sistema de dominación (Bourdieu, 2000:22). Entonces, el comercio en vía pública personifica un mecanismo de respuestas frente a escenarios desfavorables. En el barrio de San Juan, la incorporación de las mujeres en las ocupaciones informales tomó auge cuando estas amas de casa buscaron generar ingresos extras en sus hogares para sortear la difícil situación financiera que les aquejaba; todo lo anterior fue posible gracias a la presencia de una lideresa.

Por todo lo anterior, consideramos crucial llevar a cabo nuestro análisis desde lo que se ha denominado *perspectiva de género*, enfoque que es entendido como una mirada que cuestiona las prácticas y relaciones sociales establecidas, teniendo en cuenta las implicaciones y efectos de las relaciones sociales de poder entre los géneros y otros aspectos de la vida social, reconociendo de esta manera, el papel de las mujeres en diferentes procesos de desarrollo. Es precisamente por lo descrito que estudiaremos a las vendedoras y lideresa y la manera en la que su inserción en esta actividad comercial transforma o no su *modus vivendi*.

La división sexual del trabajo

Es un hecho, cada sociedad asigna a hombres y mujeres diferenciados roles, funciones y responsabilidades, de acuerdo con lo que se ha predeterminado como apropiado para cada uno de ellos. Esto es comúnmente llamado *división del trabajo por sexo*. No siempre los hombres y las mujeres han desempeñado las mismas actividades; a través del tiempo, la historia y el espacio, se han desempeñado y modificado roles, trabajos y tiempos de trabajo distintos (Aguilar y Castañeda *et al*, 2002).

La antropología se ha interesado en cómo la cultura expresa las diferencias entre varones y mujeres. “El interés de los antropólogos ha sido básicamente la forma en que cada cultura manifiesta esta diferencia, mencionan que los papeles sexuales son debidos a una originaria división del trabajo basada en la diferencia biológica (Lamas, 1996:174).

Si solo se visibiliza el trabajo llevado a cabo por los hombres, se está renovando un error que durante muchos siglos se ha encargado de difuminar e invisibilizar el trabajo ostentado y materializado por las mujeres. Por esta razón, es de suma importancia “mirar con otros ojos” y detenerse a observar lo que las mujeres hacen, así como las implicaciones que tales actividades poseen para las mujeres y el tiempo y dedicación que requieren. “Vale la pena evidenciar que pese a que las mujeres han ingresado al mercado laboral en diferentes modalidades, muchas de ellas sin desatender sus labores domésticas, su esfuerzo no es reconocido, y la

presencia de desigualdades y discriminación las hace víctimas una vez más de éstas, evidenciándose esto en la percepción de sus salarios: las mujeres reciben en promedio el 50% de los ingresos de los hombres independientemente de la edad, las mujeres sin ninguna instrucción reciben el 44% de lo que reciben los hombres en la misma condición y las mujeres con instrucción profesional reciben, claro está, en promedio, el 70% de lo que los hombres reciben con este nivel” (CINTERFORD,2016).

Entonces, el análisis de la división sexual del trabajo desde la perspectiva de género es necesario para reconocer y valorizar todo el trabajo ejecutado por las mujeres (principalmente) y los hombres, contribuyendo así, con la concientización y la potencialidad que tiene el trabajo realizado por las mujeres, reduciendo la carga de trabajo imputada en la figura femenina y reconociendo plenamente su participación. Es así, que las marchantas sanjuanenses alzan la voz y evidencian que su presencia en los tianguis (y el trabajo desempeñado por las mismas) les permite adquirir independencia –social y económica- y autonomía. Pero ¿es necesario para un empoderamiento? En el siguiente apartado conoceremos si, el empoderamiento del que hablamos, se hace factible en las cuatro mujeres sanjuanenses protagonistas de esta investigación.



Caso de estudio:**Mujeres, tianguis y alimentos ¿una fórmula para el empoderamiento?**

“Una mujer independiente se da el lujo de estar en el lugar que quiera estar y no en el lugar que le toca”.

Anónimo

El comercio en vía pública es, sin más ni menos, una actividad que puede ser llevada a cabo de manera familiar o individual. Resulta usual observar a una familia de comerciantes que, con o sin estrategia, cuentan con un gran número de establecimientos, con lo que pueden apropiarse de un mayor espacio en la vía pública. Aunque esta actividad comercial puede ser llevada a cabo por hombres y mujeres, suele feminizarse por la gran capacidad que estas últimas poseen para producir y preparar los insumos alimenticios, así como la astucia para llevar a cabo las ventas y negociar, y también, porque les permite a las mismas trabajar fuera de sus aposentos al mismo tiempo que llevan a cabo la crianza y cuidado de sus hijos, empero, implica una doble o triple jornada de trabajo. También, las mujeres de escasa instrucción académica y laboral prefieren enfundarse en esta ocupación porque son dueñas de sus tiempos y espacios, además de que no están sujetas a horarios establecidos y por la posibilidad de laborar junto a sus familiares. Debemos evidenciar que, aunque las mujeres comerciantes cuentan con ventajas, el no poder contar con atención médica, seguros en caso de accidentes, prestaciones sociales y más, implica un alto precio social y económico para las mismas y sus familias.

A continuación, examinaremos los casos de cuatro vendedoras que cuentan con puestos semifijos con estructura en los tianguis de los jueves y domingo – respectivamente- en el barrio sanjuanense. Se ejemplificarán sus experiencias con el testimonio de estas mujeres que han electo el comercio en vía pública como forma de subsistencia, mostrando al mismo tiempo una aproximación a sus trayectorias

de vida como mujeres, así como en su calidad de marchantas y, desde luego, la gran importancia otorgada por ellas al papel llevado a cabo por la lideresa, figura que ha permitido colocarlas como mujeres productivas.

Los puestos semifijos con estructura en San Juan

Para instalar los puestos semifijos con estructura¹⁵ en el barrio de San Juan se requieren lugares estratégicos: las calles muy transitadas del lugar, en este caso, la calle Mariano Matamoros funge como punto estratégico para el comercio –véanse mapas 3 y 5 en el capítulo tres-. Tales puestos echan raíces en el espacio con cierta distancia entre sí, los cuales requieren de una estructura básica como el ensamblado de tubos que funcionan como soporte, un tablón en el que se expende la mercancía y una cubierta plastificada que cubre lo anterior, al marchante y a los consumidores también, claro está, de los constantes cambios climáticos que tengan lugar. Las características expuestas, en relación a la manera de ofertar sus productos, son compartidas por nuestras cuatro mujeres entrevistadas.

De Isabel a Macaria; de Macaria a Lupita y de Lupita a Teresita¹⁶

Las cuatro mujeres de las que hablaremos a continuación comparten tantas similitudes entre sí, que podría pensarse que nacieron, crecieron y viven en el mismo tiempo y espacio, aunque esto no sea así. Sus vidas se entrelazan justo cuando hablamos de su presencia en el comercio informal de alimentos, y sus historias, lo comprueban:

-Isabel Pérez López, mujer de 20 años de edad, se dedica al comercio de alimentos en vía pública en el tianguis establecido los días jueves, alimentos mejor conocidos como *garnachas*. En cazuelas de diferentes tamaños, Isabel presenta un sinfín de guisados, donde el chicharrón presando, la tinga de pollo y res, papa con chorizo, verdolagas, sardina y flor de calabaza con queso protagonizan el festín.

¹⁵Puesto instalado en la vía pública con estructura desmontable o no permanente (tianguis, mercado sobre rueda, camioneta con quesos), con mesa y algún otro tipo de estructura.

¹⁶ Los nombres empleados para nombrar a nuestras entrevistadas son los moteos verdaderos de las mismas, los cuales son empleados para nuestra investigación con la autorización de ellas.

Esta mujer ha elegido ofertar comida porque es lo que mejor sabe hacer, además de que las circunstancias la obligaron a emplearse, desde muy pequeña, en este giro. Isabel no tiene hijos todavía, aunque planea tenerlos en un futuro; cuenta con Martín, su esposo, un hombre de 25 años que labora en un taller de torno que monto con uno de sus hermanos. Él aporta la mitad del sustento económico para su hogar, pues, como es evidente, Isabel contribuye con la otra parte. La señora Pérez solo concluyó sus estudios secundarios, pues decidió no iniciar la instrucción preparatoria porque tomó la decisión de partir con el que entonces era su novio, hoy su cónyuge. A diferencia de otras vendedoras, Isabel argumenta desear seguir preparándose académicamente con el objetivo de formalizar su negocio, situación que la alienta a seguir preparándose. Isabel le dedica gran parte de su tiempo a la venta de sus garnachas y, aunque ha trabajado como empleada doméstica, asegura que “eso de hacer comida” es su pasión y una especie de *don*.

-Macaria Gutiérrez, mujer de 60 años de edad encarna el papel de una tianguista ofertadora de barbacoa y consomé en el tianguis del día domingo; dicha mujer cuenta con una consolidada trayectoria en este espacio comercial, y sus 35 años de “marchanta” la respaldan. La señora Gutiérrez nació el 25 de mayo de 1956 en el barrio; fue la segunda de 10 hermanos y por su propia voz, revela no haber tenido una niñez digna de recordarse. Macaria asegura que ninguna de sus hermanas ni ella recibieron educación alguna, solo su hermano, que completó sus estudios de primaria gracias al apoyo de su padre. Sus hermanas y ella trabajaron de todo y en todo: una de ellas trabajó limpiando casas como su madre, otra más se iba a vender dulces y todo tipo de chucherías por las calles y nuestra protagonista se dedicó a hacer comida para ofrecerlas a los trabajadores de las obras del lugar y a las vecinas que no hacían de comer. Con solo 10 años de edad Macaria aprendió a cocinar y fue ahí su primer contacto con los alimentos, y no por gusto, sino por necesidad. A la muerte de su padre, le siguió la de su hermano, suceso que modificó su estructura familiar quedando configurada únicamente por mujeres: ella, sus ocho hermanas y su madre.

-Lupita Tobar Torres, con 40 años de edad, reporta que la vida en los tianguis corre por sus venas. Y es que su padre se inició en este rubro comercial hace 30 años; ella nació y creció en un puesto donde se preparaban carnitas y algunas guarniciones como arroz y caldos de gallina. Su vida transcurrió en una familia compuesta por sus padres y ella, donde su posición como hija única la llenó de bastantes comodidades y le dio la oportunidad de concluir su educación preparatoria. Lupita jamás se vio en la necesidad de trabajar durante mucho tiempo, ya que sus tutores le proporcionaban todo, pues según su experiencia en el puesto de su padre, las ganancias eran suficientes para satisfacer las necesidades de su familia. Su incursión en el mercado informal de alimentos se dio cuando ella tenía 30 años, irrupción que se dio gracias a la necesidad que esta mujer tenía de obtener ingresos extras, ya que después de contraer nupcias con su actual esposo, este perdió la capacidad de trabajar debido a un accidente automovilístico que lo dejó preso en una silla de ruedas. El trago amargo sorbido por Lupita, tras el accidente de su compañero de vida, la obligó a instalar un puesto de caldos de gallina en el tianguis de los jueves, actividad que después de diez años, le sigue trayendo satisfacciones personales e ingresos económicos.

Lupita no tiene hijos, y no porque no lo desee, sino porque “la vida”, como ella lo reporta, no le dio la bendición de ser madre debido a la esterilidad que ella padece. Nuestra protagonista asegura ser feliz con la vida que lleva, y aunque ha sido complicado ostentar el rol de “proveedora económica”, se siente satisfecha con todo lo realizado por ella.

-Teresita de Jesús Ávila, mujer de 40 años de vida, oriunda del barrio de San Juan, también ostenta el título de “garnachera” al tener un puesto de comida tradicional mexicana en el tianguis dominical. A diferencia de sus congéneres vendedoras, es la única que cuenta con estudios universitarios: Teresita es Licenciada en Economía. Esta mujer creció en una familia compuesta por cuatro integrantes, sus padres, su hermana y ella; su dinámica familiar también es comparable con la de Lupita, pues su madre siempre ha trabajado al igual que su padre, y los gastos eran compartidos y aportados por ambas figuras familiares. Por

su parte, la hermana de la Señora Ávila también cuenta con estudios universitarios, pues según sus palabras, sus padres se desvivieron por darles “lo mejor de lo mejor”.

Teresita se incorporó al comercio informal de alimentos por la falta de oportunidad laboral y la falta de ingresos económicos para cubrir las necesidades de ella y sus dos hijos, los cuales quedaron a su cargo tras ser abandonada por su marido. Todos los domingos, sin falta, nuestra protagonista acude puntualmente al tianguis para instalarse y prepararse para la vendimia de sus guisados tradicionales, todo amenizado con un par de bocinas en donde coloca música para acompañar los alimentos que degusta su clientela.

A Teresita le gustaría que sus hijos se preparen académicamente y que logren conseguir un trabajo formal, pues asegura que no le gustaría que sus hijos se dedicaran a lo mismo que ella. Si bien, el trabajar en un puesto de comida es dignificante para ella, la Señora Ávila no quiere el mismo futuro para sus descendientes, y es que de acuerdo a ella, las cosas han cambiado y sus hijos merecen lo mejor.

Mujeres autosuficientes

Isabel, Lupita y Teresita, respectivamente, son mujeres independientes y es que gracias a los frutos obtenidos por su trabajo en los tianguis (sobre todo económicos), les permiten concebirse como mujeres autosuficientes. Ya que el trabajo de su marido no es fijo ni muy remunerado, Isabel le hace frente a la mayoría de los gastos que ambos requieren para sostener su hogar (aunque su marido aporte una parte de los mismos) y, asegura, que si ella no contara con su trabajo en el tianguis, las carencias en su seno familiar harían acto de presencia. Para Lupita, el haber perdido el apoyo de su esposo, económicamente hablando, tras su accidente la convirtió en una mujer responsable de todos los ingresos necesarios para la subsistencia de ella misma y de su pareja, situación que también la convierten en una mujer autosuficiente en toda la extensión del término; el caso de Teresita es muy similar, pues pese a que tiene muchas más herramientas para enfrentarse al mercado

laboral –como el contar con estudios universitarios en comparación de sus congéneres- el haberse hecho cargo sola, sin ninguna ayuda, de sus hijos después del abandono de su cónyuge, la obligaron a conseguir un trabajo en el sector informal alimenticio, como una forma de conseguir mayores ingresos, ya que el “trabajar de lo que estudio” no le alcanzaba para cubrir sus necesidades totalmente.

Por ello, todo lo vivido por nuestras protagonistas y a lo que actualmente le hacen frente, las tiñen como mujeres empoderadas, característica que han interiorizado gracias a la actividad que desempeñan, la misma que ha modificado las relaciones de poder al interior de sus hogares al colocarse como las principales proveedoras en materia económica. Dichas mujeres se saben y se sienten fuertes e independientes, y sus palabras reafirman lo citado:

Yo sé que le debo un respeto a mi marido, por eso lo elegí como pareja. Pero el me conoció así, siendo una mujer independiente, con sueños y aspiraciones, él sabe por todo lo que pasé, conoce mi pasado y el presente que estamos viviendo juntos. No pienso depender de él, por eso también sigo con el puestecito en el tianguis, y en el momento en el que ya no queramos estar juntos, sé que no voy a morirme de hambre...porque sé trabajar. ¡Soy una mujer re' fuerte, que sabe lo que vale, con una autoestima bien grandota! Soy un reflejo de mi madre, de esa mujer que se partió el lomo por darnos lo mejor, aunque fuera poquito. *(Isabel López, 2016)*.

(...) recibir la noticia de que mi marido no volvería a caminar, fue uno de los peores momentos de mi vida. ¿Qué íbamos a hacer ahora? Lo primero que se me vino a la mente fueron todos los gastos que se nos vendrían encima, entre las terapias y medicamentos que seguramente requería mi esposo y la manutención de nosotros. En ese momento saqué fuerzas de no sé de dónde y comencé a trabajar de todo, y ahí me di cuenta que una mujer es capaz de llevar a cabo muchas actividades sin desatender ninguna. Sí, me partí el lomo, se me acabó la vida, pero eso me dio la confianza de sentirme una mujer autosuficiente, con objetivos y metas; una mujer que no le teme al trabajo...y aunque las circunstancias para convertirme en una mujer independiente no fueron las más “bonitas”, hoy sé que soy capaz de todo. ¡Soy más fuerte! *(Lupita Tobar, 2017)*.

Yo me case con la idea que mi matrimonio iba a ser eterno, pero no fue así. Mi marido me abandonó y tuve que hacerme responsable de mí y mis dos hijos varones. Pero lo ocurrido, me dio la oportunidad de conocerme, valorarme y ser consciente de lo que soy capaz. Es verdad que tengo un título, pero eso no lo es todo, a veces no es nada. Allá afuera las cosas son diferentes, y si no te esfuerzas y trabajas por lo que quieres, no hay posibilidad alguna. El vender en el tianguis, el ser yo la jefa de mi hogar en todo sentido y aportar toda ganancia económica me convierte en una mujer empoderada ¿por qué? Porque soy responsable y dueña de mi destino, autónoma y que ama lo que hace para sacarse adelante a sí misma y a sus hijos; nada ni nadie me detiene, no dependo de absolutamente de ninguna figura...

Por muchos años, he vivido en una constante lucha con aquello de “el deber femenino”, pero no más. Soy lo que soy gracias a mí, a mis hijos y a lo que la vida me ha puesto. (*Teresita de Jesús Ávila, 2017*).

¿Qué pasa con Macarí? Si bien, al igual que sus compañeras de oficio, también se ha enfrentado a un vendaval de vicisitudes, como la presencia de violencia psicológica y física durante sus primeros años de vida, dicha mujer no se ve a sí misma como una mujer completamente autosuficiente, pues sigue dependiendo de una figura masculina, es decir, su esposo. En efecto, ha estado relacionada con el mundo de la comida, no por gusto, sino por necesidad, sin embargo, el trabajar ella en su puesto de barbacoa no la hacen una mujer del todo independiente, pero si la convirtieron en una mujer trabajadora, amante de la vida y de su gente que, mediante la comida, ha logrado sazonar, no solo su vida, sino la de sus clientes que domingo a domingo la visitan para saborear la “barbacoa estilo san juan” que su corazón y su manos producen. ¿Es Marcaria entonces, la proveedora fundamental de su economía familiar? La respuesta es no. Al respecto, el testimonio de nuestra protagonista es claridoso:

(...) yo siempre he trabajado, desde muy chiris. Sin que me lo propusiera, tuve que agarrar al “toro por los cuernos”, armarme de valor y salir a ganar un poco de dinero para ayudarle con los gastos a mi madre. Eso, me convirtió desde niña, en un pilar importante si de economía se trata. Tampoco voy a decirte que yo sola sostuve a mi

mamá y a mis hermanas, porque sería una mentira, sin embargo, si fui pieza importante para sustentar gastos y esas cosas. Así fue hasta que me casé, y a partir de entonces, mi esposo corrió con todos los gastos que se requerían en mi casa y para que yo y mis hijos viviéramos bien, sin lujos, pero con lo necesario. Todo lo que sacamos en el puesto de barbacha, es para comprar nuestros animales y todo lo que necesitamos para preparar el consomé y el arroz. Lo que sobra, que no es mucho, lo utilizamos para nuestra despensa y los víveres que necesitamos para comer, vestir y otras cosas. Las cuentas y todo el dinero y su administración lo hace mi esposo (*Macaria Domínguez, 2016*).

Así como Isabel, Lupita y Teresita, Macaria también tuvo que desempeñar y jugar un rol productivo en materia económica para subsanar las necesidades que requería su seno familiar. Empero, a diferencia de sus “colegas marchantas”, la Señora Gutiérrez no se concibe así misma como una mujer empoderada; si bien, esta última mujer fungió como un pilar importante y de sostén en su familia, los estragos de violencia de los que fue presa minaron su autoestima y su perspectiva en relación a lo que significa ser una mujer independiente.

Con anhelos de superación...

Las fortalezas de nuestras mujeres son muchas, así como sus virtudes. Ellas saben las capacidades, actitudes y aptitudes que viven en ellas, y todos los días, las dejan ver. La seguridad con la que hablan y defienden sus anhelos de superación, las colocan como mujeres dueñas y forjadoras de sus destinos y con la capacidad de configurar sus vidas y sus entornos; Isabel es una mujer que se conoce y que, a través de sus acciones, se inserta en un proceso constante de emancipación. Para Isabel, la comida está en su destino, y planea seguir por el mismo camino, ahora de manera más formal; por su cuenta Macaría contempla la oportunidad de heredarle el puesto de barbacoa a una de sus hijas con la intención de convertir su necio en una tradición familiar; Lupita pretende hacer crecer su puesto de caldos de gallina, pues le interesa contar con otros dos establecimientos para obtener un poco más de ganancias, para lo cual está en pláticas con la lideresa, lo que nos deja ver que esta oferente pretende seguir comercializando los alimentos que prepara, eso sí, controlando un espacio mayor.

Teresita no quita el dedo del renglón, y le gustaría compaginar su actividad en el comercio informal con la profesión para la que estudió, sin abandonar su puesto de comida tradicional, lugar que le ha dado satisfacciones de todo tipo, sobre todo económicas. Estos anhelos de superación y crecimiento salen a luz a través de sus testimonios:

Desde muy joven tuve que convertirme en proveedora de mi hogar, pues de alguna u otra manera, era mi deber apoyar a mi madre con los gastos, y mucho más, cuando ella enfermó. Siempre he creído que el haber trabajado desde muy chiquita me convirtió en una mujer fuerte, luchona y con coraje para salir adelante; una vez que pude tener el puesto que mi madre tenía en el tianguis logré independizarme completamente, a pesar de que ya era una mujer casada.

(...) con respecto a lo de mi negocito, he estado viendo algunos locales bonitos, y aunque la renta es un poco cara, sé que si me esfuerzo voy a poder cubrir los gastos; mi esposo también está muy interesado en apoyarme, hasta se le ocurrió que podemos repartir comida a domicilio en motos...suenan muy padre, y aunque a penas es un sueño, más temprano que tarde vamos a lograrlo. Mientras tanto, seguiré con mi puestecito, y una de mis intenciones es obtener el permiso del municipio para que deje de darles "su mordida" para que me dejen vender. Lo bueno es que tengo y cuento con el apoyo de Jacinta, aquella mujer que es muy buena y nos apoya siempre. *(Isabel Pérez, 2016)*.

Me gustaría seguir vendiendo mi barbacoa, a lado de mi esposo, y cuando ya no podamos, dejarle el puesto a mi Tete, *(Tete, es la una de las hijas de la señora Macarí)*, porque es la única que le sabe al negocio, y me gustaría que ella le enseñara a sus hijos el arte de preparar barbacoa para que nunca se pierda la tradición en mi familia. Lo he estado consultando con la lideresa Jacinta y no hay ningún problema en que mi hija se quede con mi puesto en un futuro próximo. *(Macarí Gutiérrez, 2016)*.

Desde que puse mi puesto de caldos, me fue muy bien, más que bien diría yo. Por eso estoy pensando seriamente en negociar con la lideresa la oportunidad de poner otros dos puestos y, por lo que me ha dicho, me va a dar todo su apoyo para lograrlo. Soy muy buena para preparar todo tipo de comida, pero los caldos son lo mío; la gente dice que tengo una sazón privilegiada y quien prueba mi comida, pues repite

porciones. Sé que se dice que eso de la comida es para mujeres, pero no es verdad, porque conozco muchos hombres que cocinan mejor que las mujeres. Al menos, eso de preparar la comida lo veo como un don, no como una cuestión de sexos. (*Lupita Tobar, 2017*).

Hace como dos meses me llamaron de la presidencia municipal para ofrecerme un puesto en la oficina de gestión financiera del municipio. Y aunque voy a necesitar ayuda para preparar los guisados que necesito para vender en mi puesto, estoy pensando seriamente en aceptar el trabajo. Me hicieron saber que el sueldo sería muy bueno y, pensándolo mucho mejor, llegué a la conclusión de que sería un gran ingreso extra para mí y mis hijos.

Esta oportunidad es la que estaba esperando, además, todo el personal administrativo y manual de la presidencia me ofrecieron prepararles sus alimentos...eso representaría más ingresos que no me molestaría recibir. (*Teresita de Jesús Ávila, 2017*).

Mujeres, y además empoderadas

Isabel, Teresita y Lupita son mujeres empoderadas, y aunque no sabemos si el resto de sus congéneres en el tianguis asuma esta misma pastura, nuestras protagonistas están dispuestas a seguir transformando su vida y convertirse en aquello que desean en tiempo real, viviendo y disfrutando del ahora, y estableciendo objetivos y metas para una vida gratificante y plena. Tanto la actividad desempeñada por nuestras mujeres, así como las características obtenidas de esta, revelan como este trío de mujeres (al igual que otras mujeres tianguistas en el barrio) lograron que la actividad desempeñada por estas sea valorada por sus núcleos familiares, por los pobladores del barrio y por las mismas autoridades municipales, valorando la participación laboral de dichas mujeres y el aporte a sus hogares, con lo cual modifican el ser y que hacer femenino. Y es que no solo se dedican al cuidado de hijos y familia, sino también al hogar, constituyendo con esto otras representaciones de lo que es “ser mujer” en tiempos contemporáneos: comerciantes, lideresas y jefas de hogar.

Frente a esto, Isabel se define como una mujer dinámica, emancipada y ama y señora de su destino, Lupita ha conseguido hacerle frente a la vida como una mujer fuerte y consciente de las capacidades que tiene y ha adquirido tras hacerse responsable de su familia sin el apoyo de nadie y Teresita, que tras quedarse como la única responsable de sus hijos (y todo lo que esto representa en términos económicos y sociales) e incursionar en el mercado informal de alimentos, tomó conciencia del poder que individual y colectivamente ostentan ella y otras mujeres, facultad que está relacionada con la recuperación de la propia dignidad de las mujeres como individuos. Entonces ¿será que el resto de las mujeres sanjuanenses tianguistas se conciben de la misma forma? Al respecto, ellas expresan lo siguiente:

No sé si todas las mujeres piensen como yo, o actúan así. De lo que si estoy segura es de que el apoyo que le brinda a las mujeres la lideresa Jacinta es importante para que las mujeres del barrio pueden ser independientes. El tener el chance de vender en el tianguis nos permite, a nosotras, llevar unos centavos más a nuestras casas, nos la da oportunidad de vivir mejor y, porque no, de ser independientes. *(Isabel Pérez, 2016)*.

(...) conozco de vista a la señora Isabel, y por lo que a veces platicamos, conocemos su vida y la de otras tianguistas. No sé cómo piensen mis demás compañeras, tampoco estoy segura de que sean totalmente independientes y esas cosas. De lo que sí puedo estar segura es del papel tan importante que desempeña Jacinta para con nosotras las mujeres. *(Lupita tobar, 2017)*.

No conozco, al menos en lo que mi experiencia respecta, mujeres tan fuertes, empoderadas y capaces de sacar adelante a sus familias sin olvidarse de ellas mismas como las del barrio de San Juan. Me gustaría que el resto de las mujeres tianguistas, y toda aquella mujer que habita el barrio, sea capaz de autoconocerse y percatarse de la fuerza y vitalidad que vive en ellas. *(Teresita de Jesús Ávila, 2017)*.

Si bien, Macaria no asume la postura de una mujer empoderada como sus compañeras, tiene su propia visión con respecto a cómo se ven las mujeres a sí mismas en su calidad de marchantas:

Conozco a casi todas las mujeres que venden en los tianguis del jueves y del domingo, pues tengo toda una vida vendiendo. Sé que todas las que estamos aquí es porque tenemos necesidades, unas más que otras, pero todas somos bien luchonas. Si son o no independientes totalmente o no dependen de alguien más, pues no sabría decirle, pero yo creo que ninguna mujer debería dejarse de nadie...eso me gustaría que hicieran todas las que viven en el barrio. (*Macaria Domínguez, 2016*).

El significado de ser mujer...

Como vendedoras, las mujeres que aquí presentamos, pisan fuerte en el comercio informal, en donde el giro de la venta de alimentos preparados y no preparados cobra vigencia entre la población en general y en las mujeres en particular, ya que además de la crisis económica que sigue afectando el poder adquisitivo, el número de personas que han tomado la venta de comida, como una alternativa económica, es importante cuando de tianguis hablamos. Independientemente de todo lo experimentado en sus vidas, la noción que tienen dichas mujeres con respecto a lo que significó y significa “ser mujer” es diferente y cambiante si comparamos sus perspectivas. Al respecto, esto es lo que refieren:

¿Ser mujer? Muy buena pregunta. Lo que significa ser mujer ha cambiado. Siempre se nos ha visto como débiles, incapaces de muchas cosas y solo “buenas para tener hijos y atender al marido”. Pero esas ideas han cambiado, poco a poquito, claro está. Hoy las mujeres podemos hacer mucho, por una misma y por y para otros. Yo diría que somos más libres... (*Isabel Pérez, 2016*).

(...) en mis tiempos, ser mujer era tener hijos a mares, tener la casa limpia y atender bien al marido. Estaba prohibido trabajar y prohíbo estudiar. A las mujeres en mi época se le pegaba, insultaba y ultrajaba de cualquier forma posible, éramos simples objetos y nada más. Hoy, eso está cambiando y me da gusto. Al menos, las mujeres del barrio de San Juan son mujeres que tienen un hogar y familia, pero también son mujeres independientes, con estudios y un trabajito propio; ya no dependen de ningún hombre y viven más felices que antes. Hoy, ser mujer es ser respetadas,

valoradas y queridas por el simple hecho de ser seres humanos capaces y pensantes... (Macaria Domínguez, 2016).

Siempre se nos ha considerado menos que los hombres, en todos los sentidos. Pero por acciones como las que lleva a cabo Jacinta, esa visión de nosotras mismas está cambiando. ¡Lento pero seguro! Ser mujer ya no solo es tener hijos, casarse de blanco y ser por siempre amas de casa, no solo somos eso, y si puedo contribuir a que este cambio se más grande, créame, lo haré encantada. (Lupita Tobar, 2017).

Compaginar la vida de familia, la vida de trabajo y una vida como ciudadanos, es parte de los roles que actualmente llevan a cabo las mujeres y eso, nos deja ver que la perspectiva de lo que significa “ser mujer” está modificándose y vamos por buen camino. Esto no es una lucha solo de las propias mujeres, sino de hombres y de la sociedad en general; es un tema que nos incumbe a todos, y si queremos que ser mujer ya no sea una especie de “maldición” o un defecto, es tiempo de cambiar nuestra manera de pensar. (Teresita de Jesús, 2017).

Con los testimonios anteriores, reafirmamos que, Isabel, Macaria, Lupita y Teresita se conciben como mujeres *capaces de mucho*, mujeres que saben perfectamente que su posición en el barrio las configura como individuos conscientes de los retos, pero también satisfacciones a las que se enfrenta día con día. Es por todo lo que han vivido y experimentado, que seguramente seguirán redefiniéndose. Aunque el término de **mujer empoderada** se empleó por primera vez en 1995, parece tener un significado muy claro en la vida de cada una de ellas, a su manera y en relación a lo vivido por estas.

¿Cómo fue posible que nuestras protagonistas hayan interiorizado y concientizado el empoderamiento del que hablamos? Pues bien, tras todo éste proceso de emancipación presente en las mujeres a las que nos referimos, se encuentra una figura importante a la que ya han aludido nuestras marchantas: la lideresa Jacinta Cruz Domínguez, y sus testimonios rebelan lo indicado:

Yo creo que el apoyo que nos da Jacinta nos permite tener las herramientas y recursos para mejorar nuestras vidas y las de nuestra gente; al permitirnos tener un trabajo, aunque sea informal, Jacinta mejora la vida de otras mujeres que necesitan

y merecen ser autosuficientes y descubrir la fuerza que habita en ellas, en nosotras y hacer que la vida que siempre han soñado, por la cual luchamos todos los días se haga realidad. Estoy y estará siempre agradecida con la lideresa... (*Isabel Pérez, 2016*).

(...) gracias al apoyo que le da Jacinta a las sanjuanenses, en mi caso, me permitió y me sigue dando la oportunidad de sacarme adelante a mí y a mi marido; las terapias y medicamentos que requiere mi esposo, por su enfermedad, representan altos gastos para mí. Pero no me quejo, porque de no haber pasado por lo que pase no hubiera podido ser capaz de descubrir todo el potencial, actitudes y aptitudes que tengo, y en todo esto, Jacinta representa una figura importante en mi vida y en la vida de otras mujeres de mi barrio. (*Lupita Tobar, 2017*).

El apoyo que me dio y está dando Jacinta ha sido pieza clave para que yo pueda aparecer frente a mi familia como una mujer fuerte y capaz de alcanzar mis objetivos con trabajo y esfuerzo. Me conozco tan bien, que sé que el apoyo que nuestra lideresa nos otorga promueve la igualdad entre mujeres y hombres de forma equitativa en materia laboral, pese a que nos da mayores oportunidades a las mujeres.

Al igual que otras mujeres, estoy agradecida con el trabajo que hace Jacinta por nosotras, por su gente...por todos. ¡Reconozcamos el valor de esta mujer! (*Teresita de Jesús Ávila, 2017*).

Al igual que sus “colegas”, Macaria agradece profundamente la oportunidad que su lideresa le otorgó para insertarse en el mercado laboral informal de alimentos, lo que nos demuestra la figura tan representativa y trascendental que es Jacinta para que las mujeres se introduzcan en este rubro comercial:

(...) le agradezco tanto a la vida por seguirme dando la oportunidad de estar en este mundo. Sí, sé que sufrí mucho los primeros años de mi vida, pero todo se compuso con el trajinar de los tiempos; conocí muchas personas que me tendieron la mano, que me brindaron su apoyo sin siquiera conocerme a profundidad. Estoy y estaré eternamente agradecida con Jacinta, nuestra lideresa, que sin su ayuda no sé en dónde estaría en estos momentos. Es de aplaudirse el apoyo que le da a su gente,

sobre todo a las mujeres, esa “viejota” si es un buen ser humano, con sus defectos, claro está, pero es una muy buena samaritana (*Macaria Gutiérrez, 2016*).

Todas las mujeres, de alguna u otra manera, son proveedoras, cuando se entregan a sí mismas en lo que hacen. De lo que una mujer se llene, proveerá a su familia y a todo el que la rodee, por lo que toda mujer debe impregnarse de información, sabiduría y experiencias para luego compartirlas. En territorio sanjuanense, la gran mayoría de las mujeres que laboran en ambos tianguis proveen las necesidades económicas de su hogar, enfrentándose y llevando a cabo múltiples roles sin desmoronarse, con lo cual alcanzan resultados óptimos en todos los aspectos que delinear sus vidas, y para muestra, los casos de nuestras cuatro entrevistadas. En estas circunstancias, las tianguistas sanjuanenses han encontrado que todas pueden aprender de cómo otras llevan a cabo la misma actividad comercial, compartiendo a la vez las soluciones que han encontrado para salir adelante por ellas mismas. El grado de solidaridad existente entre ellas y la lideresa permite la creación de un grupo de apoyo entre las tianguistas que siempre tienen algo que aprender, algo que compartir y enseñar, con el afán de construir su identidad de manera mutua y sin estereotipos.

La presencia de las mujeres en los tianguis sanjuanenses es muy marcada, pues estamos hablando de que un 71% de quienes se dedican al comercio informal de alimentos, son mujeres y el resto varones; esto se debe a que ellas ven en el negocio una forma de ganarse la vida y contribuir a la economía de sus familias, teniendo además tiempo de atender otras de las actividades llevadas a cabo por estas. Muchas de ellas, que no se dedican de lleno a esta actividad, la han encontrado como refugio ante la crisis económica que todo mundo está padeciendo, incluso hay quienes la han tomado como alternativa al perder su trabajo o tener a sus maridos desempleados o con alguna enfermedad, como el caso de Lupita.

En el barrio de San Juan, las mujeres se las han ingeniado para crear un espacio laboral en los tianguis de la región, dentro de un sector tan importante como lo es la producción, transformación y comercialización de alimentos. En este espacio, que hoy se concibe como toda una tradición en el lugar referido, obtienen una posición

destacada. No todas las tianguistas poseen ingresos similares porque depende del número de actividades que lleven a cabo y de los insumos que comercializan o transforman, pero cada una de las oferentes encuentra en su actividad los ingresos necesarios para satisfacer sus necesidades. Sin embargo, la figura más importante de los tianguis, al menos en el territorio analizado, se circunscribe a Jacinta, nada más y nada menos que aquella mujer a la que hacen referencia nuestras marchantas, mujer que se enfundada en su papel de lideresa. Pero ¿quién es Jacinta? ¿Por qué su labor es tan importante para las mujeres y el barrio en general? ¿Qué representa Jacinta para las mujeres marchantas? A continuación responderemos estas interrogantes.



Las mujeres y los liderazgos en el comercio en vía pública: la vida y obra Jacinta Cruz Domínguez

"Un líder es un negociador de esperanzas".

Napoleón Bonaparte

En el fenómeno llamado tianguis, una de las figuras de mayor importancia y representatividad, sin un ápice de duda, es el líder¹⁷. En el terreno forjado por el imaginario societal moderno, el término mentado conlleva a pensar que hablamos de un sujeto del sexo masculino que dirige una organización de tipo empresarial o política. En palabras de Bobbio y Mateucci (1988:914) son líderes los que: 1) dentro de un grupo detentan tal posición de poder que influye en forma determinante en decisiones de carácter estratégico, 2) poder que ejerce activamente, 3) y que encuentra una legitimación en su correspondencia con las expectativas del grupo.

Desde este planteamiento, consideramos que un liderazgo es aquel rol que se lleva a cabo en un contexto específico y refleja su situación; manifiesta motivaciones del líder y necesita ciertos caracteres de personalidad, habilidades especiales y recursos; y se encontraría ligado a las expectativas y demandas de sus seguidores. Dentro de este enmarque, el liderazgo desempeñado por Jacinta, mujer presente en los tianguis sanjuanenses exterioriza las siguientes particularidades:

- El contexto similar que comparte con la gran mayoría de los comerciantes informales presentes en los dos tianguis localizados en el barrio de San Juan y de permisividad de las autoridades.
- Las motivaciones explícitas que comparte con las mujeres tianguistas de la región referidas a haber “levantado la voz”, las cuales se traducen en

¹⁷ El término Líder proviene del inglés leader, y hace referencia a conducir, guiar, dirigir, dirigente o jefe. Un líder es el individuo de un grupo que ejerce una mayor influencia en los demás, se le considera jefe u orientador, éste presenta la habilidad de convencer a otros de que trabajen con entusiasmo para lograr los objetivos definidos.

la lideresa como la herramienta fundamental para representar a un grupo con el que comparte intereses, al ser ésta una vendedora más.

- Los atributos personales van, desde una personalidad autoritaria clara, hasta una apariencia y actitud maternal; ambas características relacionadas con la habilidad de saber persuadir a los demás, con el afán de lograr lealtades y reconocimiento.

Un aspecto de significado importante es que el liderazgo llevado a cabo en los tianguis del barrio analizado está controlado única y exclusivamente por mujeres, aquellas figuras que llevan más tiempo ofertando en el territorio, figuras que tienen necesidades específicas por las que pugnan, las mismas que ha empleado como estandarte al aparecer en el entramado comercial como madres solteras, desempleadas o con necesidad de obtener ingresos extras, mismas que necesitan una fuente de trabajo e ingresos para resolver sus necesidades básicas con lo cual, estas y sus familias, tengan un nivel aceptable para vivir y no solo sobrevivir. El argumento anterior es empleado como “justificante” ante las figuras que ostentan la autoridad.

Bajo este contexto, presentamos la historia de Jacinta Cruz Domínguez, lideresa que ha echado raíces en territorio sanjuanense de manera importante, al ser esta la principal agente que propicia que las mujeres de la localidad se inserten en el mercado informal de alimentos.

Jacinta y su ADN de lideresa

Jacinta Cruz Domínguez es una mujer de 50 años de edad, claro está, oriunda del Municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex. Su presencia en los dos tianguis del barrio de San Juan (como lideresa de ambos espacios) la delinear y configuran como una mujer de carácter duro, imponente quizá, pero con un aire maternal y con conocimiento de la aun discriminación y violencia de la que es presa la mujer. Su rol en los tianguis le ha traído satisfacciones muchas, pero también le ha provocado sinsabores; su lucha incansable por hacerles ver a sus mujeres sanjuanenses que valen con o sin un “hombre” a su lado se refleja en el apoyo brindado a estas al

permitirles ingresar al mercado informal de alimentos ¿con que objetivo? Simple, con el afán de convertirlas en mujeres independientes...

Nuestra protagonista nació en el municipio de Zumpango, lugar en donde transitaría toda su vida y, como los casos analizados con antelación, fue vendedora en la vía pública durante toda su vida. Creció en un seno familiar dominado por mujeres, y es que, tras la muerte de su padre, su hogar se convirtió en un matriarcado total. A los siete años comenzó a trabajar cuidando infantes y haciendo mandados, dejando con esto sus estudios primarios; con doce años cumplidos, Jacinta se inició en el trabajo de doméstica en las casas de los vecinos, labor donde desempeñaba actividades de limpieza, lavado, planchado y preparación de alimentos, pero su vida estaba a punto de cambiar con la presencia de la violencia. La lideresa sufrió en carne propia las agresiones que la nueva pareja le infringía a su madre, a ella y a sus hermanas, suceso que la incitó a colocar su primer puesto de alimentos, claro está, al verse en la necesidad de conseguir una nueva actividad que le permitiera a ella y a su familia obtener nuevos y mejores ingresos:

(...) esos meses en los que se recuperaba mi madre (*después de la golpiza recibida por su pareja*) fueron como años de sufrimiento; no teníamos para comer, a mis hermanas mayores no les iba bien en sus trabajos y a nosotras, las más chicas, nos habían quitado la chamba. Entonces, la casita en la que vivíamos estaba en construcción. Teníamos al frente un buen pedazo y decidimos vender, por las noches, un par de postrecitos: que las gelatinas, arroz con leche, pasteles y cositas así. Mis hermanas mayores nos ayudaron poniendo las mesas que ocupábamos para ofertar los postres, nos hicimos de un anafre para vender café y champurrado para acompañar los postres. Afortunadamente nos fue re'bien...paso a pasito comenzamos a recuperarnos y las cosas pintaban "color de hormiga" y la paz y estabilidad volvía a nuestro hogar. Así no la pasamos como 5 años y con lo que sacamos de las ventas durante todo ese tiempo terminamos de construir unos cuartitos que teníamos pendientes.

Con el trascurso de los años, Jacinta se quedó sola frente a su puestecito de postres, por lo que decidió cambiar de giro. En esta segunda etapa de su vida como vendedora, nuestra mujer en cuestión, optó por instalar un puesto de garnachas

junto con Leticia, una mujer que cambiaría su manera de concebir a las mujeres en su barrio:

(...) pues mira, con el paso de los años, me quedé sola al frente del puesto, y la verdad, no me daba abasto; así decidí quitarlo para poner uno nuevo. Pero antes de eso, conocí a Leticia López, una mujer que me hizo ver el mundo con otros ojos: Leti fue una mujer maltratada durante muchos años, y cuando la conocí había salido del hospital gracias a la última golpiza que le dio su suegra junto con sus cuñadas que disque porque andaba de “cualquiera”. Tras salir del hospital decidió regresar a su casa, pero su maldita suegra no la dejó pasar; el que era su esposo ya había traído otra mujer a la casa y ahora ella era la dueña y señora. La pobre no tenía a donde irse y yo le di asilo en mi casita. Tras platicar un buen ratote, Leti me hizo saber que ella era muy buena para la cocinada y que sabía preparar todo tipo de comida tradicional, así que se me ocurrió la idea de poner un changarrito con comida casera, la cual se podía llevar o comer ahí mismito. Sabe, la principal intención de poner aquel puesto era ayudar a la Leti, de verdad, la pobre no tenía a nada ni a nadie, no tenía ni siquiera un techo o dinero para comprar comida. Fue así como nos hicimos de unas dos parrillas que nos prestaron unas vecinas, un comal que tenía ya y comenzamos con el sueño. Como puedes imaginar, Leti se encargó de preparar los guisos y yo de cocinar las garnachas que yo sabía guisar; rápido nos hicimos de clientela, pues la gente que me compraba postres ahora me compraba comida. ¡Aquello era todo un gentío de gente! Mas tardábamos en abrir el zaguán que protegía la casa, cuando ya la gente preguntaba el menú que íbamos a servir ese día.

Con un suspiro lleno de melancolía, Jacinta recuerda aquellos momentos de gloria en su puestecito de comida a lado de Leti; aquel puesto sirvió de refugio para dicha mujer que ahora se había convertido, según nuestra lideresa, en una mujer independiente en todos los sentidos.

El apoyo que Jacinta le brindo a Leticia, convirtió a esta última y según lo vivido por ambas, en una mujer nueva y diferente:

Cuando yo conocí a Leticia era una mujer sumisa, temerosa, débil en todos los sentidos; cuando comenzamos con el puestecito me hablaba de usted y siempre tenía una postura servil. Con el transcurso del tiempo y después de hablar tanto con

aquella mujer, logré que Leti cambiara su forma de pensar y ver a las demás personas. Sé que por lo que pasó no fue fácil, pero ¡siempre hay un mejor mañana! En ese momento me di cuenta de que quería apoyar a todas aquellas mujeres que necesitaban darse cuenta de que valían, y no por un par de “buenas nalgas” sino porque tras un cuerpo tenían la fuerza, voluntad y coraje para ser ellas mismas y mantenerse solitas...

La acción realizada por Jacinta le permitió insertarse en el comercio en vía pública, ahora en el tianguis establecido los días jueves en el barrio de San Juan. Para ella fue fácil insertarse en el lugar, pues conocía a “alguien” que le facilitó la entrada; por muchos pobladores conocida, Jacinta comenzó su nuevo comercio con mucho éxito, triunfo que le debe a la fama que gozaban sus garnachas en el barrio. Sin esperarlo, ya como tianguista fue testigo de la agresión de la que fue una mujer en su propio puesto, situación que desencadenó una profunda conciencia en cuanto a la violencia y marginación de la que eran presa las mujeres, al menos, en el lugar que la vio nacer; lo anterior, imprimió en sus adentros la intención de crear un grupo de apoyo entre los tianguistas, para y por ellos mismos:

Después de enterarme de que la mujer que había sido golpeada en mi puesto era una de las mismas locatarias, decidí hacer el grupo de apoyo, porque la violencia estaba en mi tianguis. Fue difícil que aceptaran, sobre todo los hombres. Los hombres, valientes machos, dijeron que no. Que ellos tenían otras cosas en que pensar y hacer que estar defendiendo a las mujeres que ni eran de su familia. Pero a las mujeres si les interesó la idea, por lo que nos organizamos y formamos un grupo al que le pusimos “Mujeres Sanjuanenses Tianguistas”. Obviamente no registramos el grupo ni nada de esos rollos, pero el municipio sabía de nuestra existencia...aunque nunca recibimos su apoyo. Era un grupo interno que brindaba apoyo a todos los tianguistas, especialmente a las mujeres que enfrentaban algún tipo de problemas en y con su puesto o en sus casas. Mis compañeras del grupito me eligieron como la “mera mera” y fue así como decidí apoyar a mis mujeres en el barrio.

La creación de un grupo de apoyo por parte de Jacinta, le permitió no solo a ella, sino a las mujeres (primordialmente) sentirse seguras y protegidas contra todo y

todos. Esta acción le trajo algunos conflictos, pues la existencia ya de un líder en el tianguis, ponía en riesgo la existencia del colectivo liderado por nuestra protagonista.

Las injusticias, agresiones y amenazas por parte del líder existente llegaron a los oídos de Jacinta, y en una reunión con su grupo, tomaron la decisión de destituirlo de manera definitiva. Al respecto, Jacinta así lo relata:

Para ser sincera, a los tianguistas les caiga gordo el líder porque cobraba de más el derecho de piso, era bien abusivo con las mujeres y siempre se les ponía al brinco a los hombres. En una reunión de las que hacíamos con el grupo que yo formé, decidimos reemplazar al líder, pero teníamos que tener el apoyo del municipio y de la mayoría de los tianguistas. Pero no hacerle el cuento largo, conseguimos correr al líder.

Jacinta relata también, que una vez que el puesto de líder se encontraba vacante, sus compañeros tianguistas (sobre todo las mujeres) la postularon para que se convirtiera en la próxima lideresa. Ante esto, Jacinta no pudo decir que no y estas fueron sus razones:

(...) cuando me enteré de que mis compañeras querían que yo tuviera el cargo de lideresa, me dio mucho gusto, porque tenía la confianza, el cariño y el respeto de los comerciantes, así que sin más, acepté el cargo. Estaba segura de que teniendo este cargo podía apoyar mucho más a las mujeres, y ese apoyo sería permitirles a ellas tener la oportunidad de vender en el tianguis. Yo estaba convencida de que, a través de que estas mujeres ganaran su dinerito, se convertirían en mujeres independientes, fuertes y sin la necesidad de tener (a fuerzas) a un hombre o alguien que las mantenga. ¡Y veme! ¡Aquí sigo, en la lucha!

El discurso de género en Jacinta

Gracias a la perspectiva brindada por Jacinta, claro está, desde su trinchera como lideresa y mujer, las mujeres sanjuanenses cumplen con ciertas características al insertarse en el mercado laboral informal de alimentos; gracias a los testimonios de vida recabados, podemos enumerar las siguientes:

- **La necesidad: el impulso de las mujeres sanjuanenses.** *“Nos mueve la convicción de que nosotras, las mujeres, somos necesarias. Somos la mitad del mundo en el que habitamos, producimos el 70% de los alimentos y aun así siguen sin valorarnos”.* (Antonia Vaca, cronista del municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex.).

“Siempre he sido una mujer muy penosa, no me gusta hablar frente a otras personas, pero decidí trabajar en el tianguis de los domingos porque las injusticias que sufrimos son muy grandes que no debemos quedarnos calladitas, como siempre nos lo han dicho”. (Tomasa López, marchanta de comida casera en el tianguis dominical, San Juan, Zumpango, Edomex.)
- **“Todólogas”:** **la capacidad de combinar tareas múltiples.** *“Antes de irme a mi puesto y empezar con mi vendimia, tengo que dejar la comida del día preparada y llevar a mis tres hijos a la escuela. Ser tianguista implica combinar el trabajo productivo, el cuidado de la familia y el trabajo doméstico...un titipuchal de esfuerzo. Para garantizar nuestra participación es importante tener en cuenta nuestros tiempos”.* (Juana Rosas Pérez, vendedora de comida tradicional mexicana en el tianguis de los jueves, San Juan, Zumpango, Edomex).
- **Cabeza y corazón, la unión perfecta:** *“Me mueve mi inteligencia, pues uso la palabra en oposición a las agresiones y todo lo que tenga que ver con la violencia, pero también hago uso de mis sentimientos y afectos. Los líderes me juzgan porque le pongo pasión a mi trabajo como lideresa en lugar de – cabeza-, pero puedo combinar ambas cosas, lo que me da la capacidad de transformar, un poquito aunque sea, la vida de mis locatarios. Como lideresa, he construido otras maneras de relacionarnos, propongo otras formas de organización que incluya totalmente a las mujeres en el mercado laboral aunque sea informal...con la ayuda de todos creamos nuevas formas de poder”.* (Jacinta Cruz Domínguez, lideresa de los tianguis presentes en el barrio de San Juan, Zumpango, Edomex., 2016).

- **El poder de la invisibilidad.** *“...nosotras, las lideresas, no somos mencionadas en la tele o en los periódicos; tampoco tenemos la misma repercusión que los hombres. Si no me cree, vea quienes son las personas que forman las empresas, las organizaciones, las cámaras de diputados y senadores”.* (Jacinta Cruz Domínguez, lideresa de los tianguis presentes en el barrio de San Juan, Zumpango, Edomex, 2016).

El trajinar que ha envuelto el *modus vivendi* de Jacinta, le ha impreso un sinnúmero de cambios en su manera de ver y vivir su vida. El haber estado en contacto con mujeres víctimas de algún grado de violencia, le permitió a nuestra lideresa, empoderarse, y brindarles a otras tantas mujeres la energía vital absorbida por Jacinta al convertirse en mujeres productoras. Empero, convertirse en tianguista y lideresa no modificó sustancialmente las relaciones que hoy existen en su hogar, y para ello, el testimonio de nuestra protagonista:

El haberme encontrado con mujeres con problemas diferentes me dio la fuerza para demostrarles a ellas y a todos que las mujeres no solo sabemos tener hijos como conejos o cocinar rico. Ser mujer implica muchas cosas más: podemos ser madres, pero al mismo tiempo podemos ser esposas, trabajadoras, consejeras, amigas, hijas, sobrinas, primas....lideresas. El mundo no solo es para los hombres, las mujeres brillamos con luz propia, luz que no nos hace ni mejores ni peores que los hombres, NOS HACEN IGUALES, claro, con nuestras respectivas diferencias. Desde que estoy en el tianguis como lideresa y marchante he apoyado a bastantitas mujeres para que sean independientes, les he tendido la mano para que entiendan que solas pueden salir adelante, no importa lo que pase; yo siempre les digo que se vean en mi espejo, les cuento mi vida, la vida de las demás, y si nosotras pudimos, ellas también lo pueden lograr. Cuando yo me casé, le dije a mi marido que a mí me gustaba trabajar y ganar mi dinerito, que nadie me prohibía nada, absolutamente nada. Así que si él me aceptaba así, pues que bien, sino, pues no necesita hombre. Ahora, ¿que si cambió lo que hacía yo en mi casa por convertirme en lideresa y tianguista? No, la verdad no cambió nada. Yo sigo siendo la misma mujer de siempre, fuerte, honesta y luchona, una mujer que no se deja de nada ni de nadie.

Y si soy como soy es porque la vida así me hizo, como dice el refrán: “la burra no era arisca, los palos la hicieron”.

Pero la vida si les cambia a las mujeres a las que les doy la oportunidad de vender en el tianguis, lo pude comprobar con Leti y con muchas, muchas más a las que les he tendido la mano. A través de sus historias me reflejo, aprendo y es así como puedo brindarles lo que ellas requieren. Estoy segura de que al darles el chance de poner un puestecito en mis tianguis, esas mujeres, se convierten en proveedoras del dinero es sus casa, se convierten en las jefas de sus familias y, sobre todo, se vuelven mujeres con la voz y el voto necesarios para influir en las decisiones que definirán, no solo su futuro, sino el de sus familias y el del barrio.

Dentro de las palabras expresadas por Jacinta se asoma claramente un discurso de género, discurso donde el empoderamiento que ofrece la lideresa a sus mujeres, a través de mercar alimentos, se puede materializar. Tal vez Jacinta no vislumbra lo que realmente implica hablar desde y con una perspectiva de género, pero si es capaz de ejercer influjo para que la mentalidad, las relaciones sociales que establecen en el barrio las mujeres, así como los roles jugados por ellas, sean trastocados y modificados en aras de enseñarles a “sus mujeres” el valor que ellas poseen, independientemente de lo establecido socialmente.

Jacinta, independientemente del rol jugado por ella en el barrio, vislumbra un futuro más tranquilo y sin ajetreos, sin embargo, como ella lo dice, tiene un deber con sus mujeres, y eso, no puedo dejarlo de lado. No obstante, nuestra lideresa apunta lo siguiente:

(...) a mis mujeres, no es un pesar ayudarles, al contrario, lo hago porque sé que de esa manera puedo ayudar a mi gente, a mi barrio, aunque sea poniendo mi granito de arena. Me gustaría tomar unas vacaciones en el mar, algo así de bonito, acompañada de mi gente, de las personas a las que más amo en esta vida: mi familia, nos lo merecemos. De lo que si estoy segura es de que, cuando yo no esté ya en el tianguis como lideresa, quiero que la persona que tome mi lugar siga con lo que yo inicié hace tiempo, quiero que el apoyo se siga brindando a las mujeres sobre todas las cosas; me gustaría que los del municipio nos echaran más la mano,

aunque no puedo quejarme, el apoyo que me han dado hasta ahorita es “manos o menos bueno”. En fin, así me imagino mi futuro.

Efectivamente, los tianguis se han convertido en el receptáculo de la fuerza laboral fémina, y las acciones emprendidas por la lideresa Jacinta, evidencian aún más tal afirmación. Independientemente del título que ostenta nuestra protagonista en los dos tianguis sanjuanenses, la solidaridad emanada con su género es indiscutible. Es importante subrayar que la importancia de las mujeres no está escoltada de acciones que frenen o excluyan los obstáculos que enfrentan. Al igual que la mayoría de las mujeres relacionadas con la alimentación, las mujeres en San Juan ven escasamente reconocido su trabajo por las autoridades municipales, pues éstas enfrentan dificultades financieras, de acceso a la tecnología y a la capacitación que les permita desempeñar de mucho mejor manera su contribución a la economía del municipio y de sus propios hogares.

Es aquí, donde el apoyo de Jacinta Cruz Domínguez brilla con luz propia, apoyo que les permite a las mujeres en el barrio ser algo más que un mero ente de reproducción biológica.



La última y nos vamos...

...reflexiones finales

Es evidente, las mujeres en tierras sanjuanenses han creado un espacio laboral en los tianguis de la región (en la producción y transformación de alimentos) gracias a la participación, injerencia y presencia de una figura importante para su inserción laboral en dichos espacios: la lideresa, cuyo nombre de pila es conocido y reconocido en todos los rincones del barrio y hasta en las más altas esferas protagonizadas por las autoridades municipales.

En estos núcleos comerciales, aunque informales, tienen un lugar destacado, posición que ostentan ante las limitaciones ocupacionales, familiares y sociales presentes en el barrio; Isabel, Macaria, Lupita, Teresita e, incluso Jacinta no reportan ingresos similares por dedicarse a la venta de alimentos en vía pública, esto porque depende del número de actividades que lleven a cabo y de los insumos alimentarios que comercialicen y/o transformen, e incluso, del rol desempeñado en los tianguis. Sin embargo, las marchantas de las que hablamos, al momento de comercializar los alimentos preparados por ellas mismas, ponen en marcha diferentes estrategias para que tal actividad siga siendo su mayor fuente de ingresos económicos: *la cercanía* que tienen con sus clientes les permite formar parte del ambiente del barrio, lo que significa un alto grado de *personalización*, pues ellas conocen las preferencias de sus clientes y atienden de forma especial a cada uno porque saben qué productos les gustan y qué tipo de trato esperan; *la disponibilidad* también forma parte de las estrategias que estas mujeres emplean para ofertar sus insumos alimentarios, pues si alguna de sus congéneres y “colegas” no cuentan con determinado producto, no importa, lo consigue en ese momento con alguna de sus compañeras y lo vende. La unión que impera entre las marchantas posibilita la existencia siempre de insumos alimentarios para satisfacer la demanda de sus clientes. La *accesibilidad* que se tiene a los alimentos preparados en los tianguis de San Juan –económicamente hablando- les permite a nuestras protagonistas conservar y “hacerse de más clientela”, pues ellas saben que si sus precios son accesibles, y además, su sazón es privilegiado, sus consumidores regresarán una

y otra vez, situación que les aseguro ingresos estables. En fin, las mujeres conocidas a través de esta investigación, cuentan con acciones inmediatas encaminadas a seguir haciendo del comercio informal de alimentos en vía pública su fuente de sustento económico por excelencia.

El cuarteto de mujeres protagonistas de dicha investigación demostró tener un desarrollo personal visible a través de su participación en la toma de decisiones – tanto en el tianguis como en sus hogares- y en sus formas de expresarse. No obstante, la mujer que completa el quinteto, hablamos de Macaria, evidenció cierto grado de autonomía, sí, pero la diferencia de edad ante sus congéneres y el contexto familiar en el que creció le impidieron aparecer en el entramado societal como una mujer completamente independiente.

Los encuentros cara a cara con nuestras cinco mujeres mostraron de qué manera ellas, ahora presentes en un espacio de comercialización, y ya no solo en un espacio meramente productivo como lo son sus moradas, asumen un papel clave en la alimentación y sustento de sus familias, hogares y de ellas mismas. La oportunidad de convertirse en pilares importantes en materia económica, al estar frente a un puesto en algunos de los dos tianguis presentes en nuestra zona de estudio, les ha permitido concebirse como **mujeres empoderadas**, y Lupita, Isabel, Teresita y Jacinta lo dejan ver a través de sus testimonios e historias y experiencias de vida. Dichas mujeres son el contrafuerte de sus hogares; cada una de ellas prepara los alimentos y la comida mientras se hacen cargo de sus familias o de algunos otros miembros de su estirpe. El hecho de poner los alimentos en sus manos y de darles a éstas la posibilidad de desempeñar una función social y económica repercute en beneficio de ellas y de todos los miembros que constituyen sus núcleos familiares. Nuestras cuatro protagonistas son mujeres empoderadas al valerse por sí mismas; tienen una actitud firme ante sus decisiones y admiten sus debilidades pero las convierten en verdaderas fortalezas. Al ser marchantas, ellas se sienten libres ante los obstáculos y las adversidades; marcan metas y trazan planes de vida para lograrlos porque tienen confianza en sí mismas y en sus capacidades, traduciendo todo esto en anhelos de superación. La oportunidad que

Jacinta les brinda, sin duda alguna, las prepara en materia de autonomía, pero no con el objetivo de “ser más” que su figura antagónica, sino con la plena convicción de no seguir siendo etiquetadas como *homo sapiens* frágiles, débiles y entes meramente reproductivos, porque al final del día (como ellas lo revelan) ellas y los hombres son seres humanos *idénticamente iguales*.

Desde su trinchera y rol como lideresa, Jacinta les demostró a ELLAS que tienen valor por sí mismas, que ELLAS son importantes, que ELLAS son personas productoras y que ELLAS no necesitan de nada ni de nadie para ser exitosas, solo de su confianza en ellas mismas, en sus capacidades y de su ímpetu por salir adelante. Además, Jacinta también demuestra ser una *gestora del conflicto entre los oferentes y las autoridades públicas*. Las mujeres de las que hablamos han entendido el rol propio jugado por ellas y su poder al tener cabida, injerencia y participación en el comercio informal de alimentos en vía pública, ello, como parte de la sociedad en la que viven. La presencia de las mujeres en los tianguis profundiza en el conocimiento de las actividades, especialmente de producción, transformación y comercialización de alimentos, donde desde la perspectiva de género, la producción de insumos alimenticios permite evidenciar las principales características, beneficios y dificultades que tienen las mujeres al participar en los tianguis.

Solo organizadas y con mucha más capacidad para exigir el cumplimiento de sus derechos, construyen sociedades más justas; como mercaderes, están participando en su entorno, tanto de manera laboral como personal, todo esto con el fiel propósito de que las injusticias de género dejen de reproducirse tanto contra ellas mismas como con otras mujeres. Ser conscientes de su calidad como productoras y sustentadoras económicas es el primer paso para alcanzar la autonomía, para dejar de perpetuar los modelos tradicionales donde la mujer se encuentra en situación de desventaja frente al varón. Ya sea como lideresas o comerciantes, Jacinta, Isabel, Lupita, Teresita y Macaria han adquirido consciencia de su papel como mujeres, de la capacidad que como individuos introyectan al contribuir a una sociedad más justa y equitativa a través de su presencia y labor en el comercio informal de alimentos.

Hablando precisamente de Macaria en líneas anteriores ¿qué sucede con ella en materia de empoderamiento? ¿Es equiparable su trayectoria de vida con la de sus congéneres? Evidentemente sí, pero existen diferencias sustanciales que nos permiten evidenciar que la mujer de la que hacemos mención no se asuma como una mujer propiamente empoderada, sino como una mujer parcialmente autosuficiente: Macaria encontró soluciones ante la falta de recursos económicos que desde muy pequeña aquejaron su hogar, esto a través de la venta de comida, lo cual es equiparable con la historia de vida de nuestras otras cuatro mujeres. Sin embargo, jamás alcanzó una independencia económica ni tampoco aparece como el pilar –en materia financiera- de su hogar, pues la figura de su esposo siempre ostentó tal rol productivo. En efecto, el puesto que hoy comanda fue idea de ella, pero siempre estuvo apoyada de su familia, sobre todo de su cónyuge, situación que encuentra diferencias con la manera y forma en la que Isabel, Lupita, Teresita y Jacinta¹⁸ arribaron al comercio informal.

Es precisamente por estas características en su historia de vida que Macaria solo se concibe como una mujer independiente, pues el compartir su propia experiencia de vida con el resto de las mujeres marchantas le ha permitido modificar su concepción de lo que antes y en estos momentos representa y significa ser mujer; el romper con el fantasma de la violencia que tiñeron sus primeros años de vida, así como con las carencias y vicisitudes enfrentadas por ella la llevaron a ser independiente, al menos en su estilo de llevar su propia vida. Y esto, también fue propiciado por Jacinta.

El comercio en vía pública es un fenómeno urbano altamente complejo, mínimamente estudiado en el terreno de las ciencias sociales y menos aún en aquellos estudios donde el género hace acto de presencia. Es precisamente ante ello que la perspectiva de género nos ha permitido visibilizar en esta investigación, que el comercio del que hablamos, es una alternativa laboral indudablemente necesaria para las mujeres que recurren a esta actividad cuyo escenario se

¹⁸Recordando un poco, las edades de nuestras mujeres entrevistadas son las siguientes: Isabel, 20 años; Macaria, 60 años; Lupita, 40 años; Teresita, 40 años y Jacinta, 50 años.

encuentra en las calles. El principal alcance de dicha investigación consistió en darles voz a cinco mujeres que echaron raíces en los tianguis sanjuanenses, no por gusto ni afinidad, sino por necesidad, ya sea como lideresas y/o marchantas. Se pudo evidenciar la situación por la que atravesaron nuestras mujeres protagonistas, sus necesidades, deseos, anhelos, dificultades y temores; se les concedió el arte de la palabra para que enunciaran su sentir ante su ocupación, el entorno que les rodea y su perspectiva de lo que personifica ser mujer. En el caso de la lideresa, tratamos de conocer el retrato de esta mujer y la labor realizada por ella al ser esta misma quien permite la participación de otras mujeres en los tianguis comandados por ella, con la pretensión por parte de la misma de empoderarlas, dejando de lado la caracterización que los medios de comunicación y el clamor popular han dibujado de las lideresas al *hacerlas aparecer como verdaderas “cacicas” que ejercen el poder bajo un régimen de terror infundido en sus agremiados y agremiadas, cuya única función es el enriquecimiento voraz a costa del trabajo de los demás y el control político clientelar* (Massolo, 2004:142).

Acercarse a nuestras cinco mujeres sanjuanenses marchantas, ha permitido conocer su lado humano, algunos aspectos de su vida, su propia voz, su tarea y todas las preocupaciones que las invaden por las condiciones de vida de otras de sus congéneres. A pesar de ello, pudimos comprobar que Jacinta, Isabel, Lupita y Teresita, al frente de un puesto y ofertando comida, comprueba que ellas y su estadía en el tianguis como oferentes sí representa una fórmula para el empoderamiento. Entonces, afirmamos que las mujeres hoy conocidas a través de esta investigación *se relacionan con el poder* entendido, no como dominación sobre los demás, sino como **capacidad de** aumentar su auto-confianza e influir en los cambios; al empoderarse, adquirieron confianza en sí mismas, situación que la convirtió en mujeres asertivas, que lograron autoridad para tomar decisiones, en definitiva, actuando como sujetos de derecho no sometidas a control ni limitadas por los **roles** que la sociedad les impone. Por lo anterior, no existe ninguna estrategia de desarrollo en la que no se le reserve a la mujer un papel protagónico.

Cuando las mujeres ponen todo de su parte, inmediatamente los resultados se hacen presentes: familias sanas y muy bien alimentadas, mayores ingresos, ahorros y, porque no, reinversiones. Lo que ocurre en el núcleo familiar también sucede en las comunidades. Ante la anterior afirmación, el papel y empoderamiento de las mujeres en el sector de la venta de alimentos en vía pública representa un elemento clave para la reflexión sobre las políticas de crecimiento inclusivo, políticas en las que las mujeres tienen cabida y participación al desarrollar estrategias que permiten el aumento de ingresos a través de la actividad desempeñada por estas –el comercio de alimentos en vía pública-, actividad con la que le hacen frente a la pobreza, falta de empleos y a las crisis de seguridad alimentaria.

La economía informal de alimentos, en manos de las mujeres, es fundamental para las perspectivas de seguridad alimentaria de los hogares urbanos pobres, pues ellas desempeñan funciones vitales en el comercio informal de alimentos, ya sea como procesadoras, ofertadoras, marchantas o lideresas, actividades que les permiten incrementar la producción de alimentos, diversificar sus medios de vida y transformar las normas sociales de género. El apoyo a las mujeres para acceder al mercado –informal- de alimentos constituye una estrategia que mejora la producción de los mismos y generar ingresos por y para ellas mismas y sus familias.



Bibliografía

- __ Aguilar, Lorena, Itzá Castañeda e Hilda Salazar. 2002. En búsqueda del género perdido. Equidad en áreas protegidas. San José: Unión Mundial para la Naturaleza (UICN)
- _ Bobbio, Norberto y Nicola Matteucci. *Diccionario de Política*. Vol. I, Ciudad de México, siglo XX, 1995.
- _ Bourdieu, Pierre. *La dominación masculina*, Barcelona, Anagrama, 2002.
- _ Conway, Jill, Susan Bourque y Joan Scott. "El concepto de género" en Mayra Navarro y Catherine Stimpson (comps). *¿Qué son los estudios de mujeres?* Ciudad de México, FCE, 1998.
- __ Duhau, Emilio y Ángela Giglia. *Conflictos por el espacio y orden urbano*. Estudios demográficos y urbanos, vol. 19, Núm. 2 (56), pp. 257-288 (en línea) (Fecha de consulta: 09 de febrero 2017). Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31205601>
- _ Eguiarte, Ma Estela (1986). *Espacios públicos en la ciudad de México: paseos, plazas jardines, 1861-1877*, En: Historias No.12, enero-marzo, p.p. 91-101.
- _ FAO (2002), Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Alimentos inocuos y nutritivos para los consumidores. Cumbre Mundial sobre la Alimentación, 10-13 de junio, 2002.
- _ FAO, (2005). *Food security in the context of economic and trade policy reforms: insights from country experiences*. CCP 05/11. Rome.
- _ H. Whyte, William (1980) *The Social Life of Small Urban Spaces*. Proyect for Public Spaces, Ney York, NY.
- _ ITESM-CEM (2014), Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México.
- _ Lamas, Marta (1996), "La antropología feminista y la categoría género", en *El género: la construcción cultural de la diferencia sexual*, PUEG/Editorial Porrúa, Colección las Ciencias Sociales, Estudios de Género, México.
- _ Massolo, Alejandra (2004). "Una mirada de género a la ciudad de México". Programa Editorial de la Red de Investigación Urbana A.C., UAM Azcapotzalco, México DF.
- _ Moser, Carolina (1991). "La planificación de género en el Tercer Mundo: enfrentando las necesidades prácticas y estratégicas de género". En: Virginia Guzmán, Patricia Portocarrero y

Virginia Vargas (Comps.). Una nueva lectura: Género en el desarrollo. Lima: Flora Tristán Ediciones, pp. 55-124.

_ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2001). Informe sobre Desarrollo Humano (PNUD).

_ Rabotnikof, Nora (2003), *Introducción: pensar lo público desde la ciudad*, en: Ramírez Kuri, Patricia (Coord.), Espacio público y reconstrucción de ciudadanía, FLACSO-Miguel Angel Porrúa, México, pp. 17-24.

_ Rodríguez, Alfredo (2003). *Presentación*. En: Salazar, Gabriel (2003). Ferias libres: espacio residual de soberanía ciudadana, Ediciones Sur, Santiago de Chile, p.p. 9-11

_ Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación; Instituto Nacional de Estadística y Geografía; Secretaría de la Reforma Agraria; Procuraduría Agraria (2002). Las mujeres en el México rural. México: Sagarpa, Inegi, Sra, Pa.

_ Trivelli, Pablo (2000). Documento preparado para presentar en Urban 21-Conferencia Regional para América Latina y el Caribe- Gestión Urbana para el Desarrollo Sustentable, Rio de Janeiro, Brasil.

_ WIEGO-StreetNet (2002). *Street Vending: Markets or Mayhem?* Documento Presentado en el Panel Great Cities, Great Markets Conference, Nov. 11, New York City, USA.

Documentos digitales

_ CINTERFOR, 2016. Incorporación de la perspectiva de género en la formación profesional. Consultado en: http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/región/ampro/cinterfor/publ/guía_gen/pdf/mod2.pdf (Fecha de consulta 22-12-2016).

_ Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, INEGI, 2016 (en línea) (Fecha de consulta: 12 de septiembre del 2016) Disponible en: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denue/default.aspx>

_ Echenique, Jorge (1999). "Opciones estratégicas del desarrollo rural en América Latina". En Agroecología y Desarrollo, Núms. 11/12. pp. 13-22, Centro de Investigación, Educación y Desarrollo (Cied), <http://www.ciedperu.org/boletin/fraboletin.htm/>

_ Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (2005). Definition of Organic Agriculture, Ifoam, http://www.ifoam.org/growing_organic/definitions/sdhw/pdf/DOA_Spanish.pdf/

_Plan Municipal de Desarrollo Urbano, Zumpango, Estado de México (en línea) Documento electrónico, 2015 (fecha de consulta: 18 de diciembre del 2016). Disponible en: http://seduv.edomexico.gob.mx/planes_municipales/Zumpango/pmdu.pdf

Entrevistas

Entrevista a Jacinta Cruz Domínguez, barrio de San Juan, Zumpango, Estado de México, del 18 al 22 de noviembre del 2016.

Entrevista a Isabel Pérez, barrio San Juan, Zumpango, Estado de México, del 22 al 26 de noviembre del 2016.

Entrevista a Macaria Gutiérrez, barrio San Juan, Zumpango, Estado de México, del 26 al 30 de noviembre del 2016.

Entrevista a Lupita Tobar Torres, barrio San Juan, Zumpango, Estado de México, del 20 al 22 de enero del 2017.

Entrevista a Teresita de Jesús Ávila, barrio San Juan, Zumpango, Estado de México, del 23 al 25 de enero del 2017.



¡Bienvenidos a San Juan!



"Longaniza casera"



¡Si hay tacos joven, pásele!



"Dulces, dulces buñuelos"



"Pa ´llevar y comer #1"



"Chicharrón de puerco y puerca"



"La carne para los tacos"



"Fruta que se disfruta"



¡Pásale, pásale!



"Chocodonitas"



"Ricos mixiotes"



"Pa' llevar y comer #2"



"Pizzas sanjuanenses"



"...de requesón, nopales y salsa"



"Entre aguacates, plátanos y mangos"



"Pollo, piquito de pollo"



"Para el taco placero..."

ANEXO METODOLÓGICO

LIBRO DE CÓDIGOS

Tipo de establecimiento

1. Accesorio: local edificad con tres paredes y puerta de uso comercial, local comercial, mercado público
2. Comercio en vivienda/departamento: viviendas acondicionadas para el comercio.
3. Puesto fijo en vía pública, puesto de tortas estructura metálica u otros materiales instalada permanentemente en el piso.
4. Puesto semifijo en la vía pública: puesto instalado en la vía pública con estructura desmontable o no permanente (tianguis, mercado sobre rueda, camioneta con quesos), con mesa..
5. Puesto semifijo en la vía pública sin estructura, sobre el suelo, con cubetas, canastas o cajas.
6. Ambulante, a pie, en bicicleta, en moto, carritos de nieve

Grado de formalidad

- a) Pagan impuestos y generan factura
 - b) Tienen empleados remunerados y con seguridad social
 - c) Tienen permiso por parte de la autoridad
 - d) Tienen reconocimiento y pagan a organizaciones/líder
1. Totalmente informales (ninguna de las anteriores)
 2. Medianamente informales (una de las anteriores)
 3. Medianamente formales (2 o 3 de las anteriores)
 4. Totalmente formales (todas las anteriores)

Tipo de alimento

1. Preparados: alimentos procesados y transformados listos para el consumo.
2. No preparados: alimentos crudos que necesitan una preparación para ser consumidos.
3. Mixto: preparados y no preparados.

Temporalidad

1. Temporales: de 1 a 4 días, temporada (romerías).
2. Permanente: de 5 a 7 días.

Horario

1. Todo el día
 2. Por la mañana
 3. Por la tarde
 4. Por la noche
- Nota: se pueden poner dos dígitos por ejemplo: 2 y 4.

CLASIFICACIÓN SCIAN 2013

311. Industria alimentaria

- 311710. Preparación y envasado de pescados y mariscos
- 311811. Panificación industrial
- 311812. Panificación tradicional
- 311820. Elaboración de galletas y pastas para sopa
- 311830. Elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal

461. Comercio al por menor

- 461110. Abarrotes, ultramarinos y misceláneas
- 461121. Carnes rojas
- 461122. Carnes de aves
- 461123. Pescados y mariscos
- 461130. Frutas y verduras frescas
- 461140. Semillas y granos alimenticios, especias y chiles secos
- 461150. Leche, otros productos lácteos y embutidos
- 461160. Dulces y materia prima para repostería
- 461170. Paletas de hielo y helados
- 461190. Comercio al por menor de otros alimentos
- 461211. Vinos y licores
- 461212. Cerveza
- 461213. Bebidas no alcohólicas y hielo

462. Comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales (462)

- 462111. Supermercados
- 462112. Minisupers

722. Servicios de preparación de alimentos y bebidas

- 722310. Servicios de comedor para empresas e instituciones
- 722320. Preparación de alimentos para ocasiones especiales
- 722330. Preparación de alimentos en unidades móviles
- 722411. Centros nocturnos discotecas o similares
- 722412. Bares, cantinas y similares
- 722511. Restaurantes con servicio de preparación de alimentos a la carta o comida corrida
- 722512. Restaurantes con servicio de preparación de pescados y mariscos
- 722513. Restaurantes con servicio de preparación de antojitos
- 722514. Restaurantes con servicio de preparación de tacos y tortas
- 722515. Cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares
- 722516. Restaurantes de autoservicio
- 722517. Restaurantes con servicio de preparación de *pizzas*, hamburguesas, *hot dogs* y pollos rostizados para llevar
- 722518. Restaurantes que preparan otro tipo de alimentos para llevar
- 722519. Servicio de preparación de otro tipo de alimentos para consumo inmediato

...

Guiones de entrevista

Guion de entrevista: lideresa

TEMA DE INVESTIGACIÓN: “Mujeres y alimentos: ¿la fórmula del empoderamiento?”

- Edad y estado civil.
- Orígenes familiares, tipo de hogar en el que la entrevistada crece, los cambios principales en la vida familiar y del entorno en el que habita y habitó.
- Educación. Nivel educativo, condicionantes del recorrido curricular.
- Trayectoria Laboral.
- Desigualdades en el interior del hogar.
- Roles jugados en la estructura familiar.
- Expectativas de futuro.
- Definición y percepción del papel representado por las mujeres en el barrio.

Guion de entrevista: vendedoras

TEMA DE INVESTIGACIÓN: “Mujeres y alimentos: ¿la fórmula del empoderamiento?”

- Edad y estado civil.
- Orígenes familiares, tipo de hogar en el que la entrevistada crece, los cambios principales en la vida familiar y del entorno en el que habita y habitó.
- Educación. Nivel educativo. Condicionantes del recorrido curricular
- Trayectoria laboral.
- Roles jugados en la estructura familiar.
- Expectativas de futuro.
- Definición y percepción del papel representado por las mujeres en el barrio.

ENTREVISTAS

Isabel Pérez

La siguiente redacción encarna una entrevista a profundidad realizada a la señora Isabel Pérez, mujer de 20 años residente del barrio de San Juan, Zumpango de Ocampo, Edomex., misma que se dedica al comercio de alimentos en vía pública en el tianguis establecido los días jueves en el territorio mencionado con antelación, para ser precisos, la señora Pérez oferta antojitos mexicanos (sopes, pambazos, pozole, flautas, y más).

...

Son las 5:00 p.m. del día 25 de noviembre del 2016. Nos encontramos en el domicilio de la señora Isabel Pérez, quien amablemente nos recibió con una taza de café, ya que el frío en el municipio calaba hasta los huesos. Dispuestos a comenzar con la charla, nos dirigimos a la sala, donde ya sentados, ambos comenzamos a platicar un poco de esto y aquello, enfatizando sobre las próximas fiestas decembrinas; con una atmósfera relajada, Isabel recordó el día en el que yo estaba alzando información en el tianguis de cada uno de los puestos presentes en el lar:

¿Cómo no acordarse de usted joven? Si se portó bien amable con todos los tianguistas. Cuando se acercó a mi puesto, pensé que me iba a comprar una garnacha o a preguntarme sobre esas cosas que preguntan los del municipio, pero cuando me pido una entrevista... ¡Huuuuuy! Me sentí re' importante. Yo sé lo que significa ser estudiante, y también sé que eso de "hacer trabajitos" es bien pesado; por eso yo deje la prepa a medias (entre risas nerviosas y un halo vergüenza Isabel afirma haber dejado sus estudios por escaparse con su novio –hoy su esposo-). (...).Pero dígame, ¿Qué quiere que le diga de mí? Pregúnteme con confianza.

Señora Isabel, cuénteme un poco más acerca de usted, de su infancia y su familia.

Después de una pausa silenciosa, Isabel me miro y dijo: pues mire joven, yo crecí en el barrio con mi mamá y mis cuatro hermanos. Cuando nuestro papá nos dejó, yo tenía 8 años y sabía que mi mamá sola no podría mantenernos a todos. Así que desde muy chiquita comencé a trabar con mi mamá en las casas en las que hacia la limpieza; yo le echaba la mano en lo que podía: lavar, barrer, trapear...lo que podía hacer con mi edad. *Isabel tenía, en ese entonces, 9 años de edad.* Las patronas nos daban de comer, no solo a mí y a mi ma', sino también a mis hermanos. *Un suspiro le cortó las palabras de tajo, pero enseguida siguió:* fueron momentos bien complicados... pero salimos adelante.

A pesar de todo, mi mamá nos dio escuela a todos, aunque mis hermanos solo estudiaron hasta la primaria y yo fui la única que llevo hasta la prepa. Ya con 15 años, tenía que estudiar y trabajar para ayudar a mi mamá a mantener la casa, fue así, como mi mamá decidió vender comida en el tianguis; no fue difícil poner nuestro puestecito, pues la señora Jacinta apoya siempre (como hoy) a todas las mujeres que quieren trabajar en el mercado. Al principio solo vendíamos "quecas" de tres guisos diferentes: pollo, queso y chicharrón, ya después, con el tiempo, metimos más guisados: que si el pollo verde, los hongos, champiñones, carne de res...y así. Mi mamá estuvo al frente de nuestro puestecito tres años, pero se enfermó de las reumas y me dejo el puesto a mí. Yo ya era toda una señorita, tenía 18 añotes, y era mi turno de sacar la cara por mi familia; junto con mi novio, el puestecito de las garnachas, que ahora era mío, creció; le metí mesas y unos banquitos para que los clientes se sintieran más cómodos y me compraran más (*ríe a carcajadas*). **¿Qué hacia su novio Isabel?** El no' mas me ayudaba a poner el puesto, a acarrear las cosas y a poner el gas... y lo seguí haciendo. La lideresa Jacinta supo lo de la enfermedad de mi mamá y me ofreció todo el apoyo para mí y mi familia: me prometió no subir la cuota que pagaba mi madre por el derecho de piso (*Isabel afirma que su madre pagaba \$30 por el espacio que ocupaba su puesto*) y su palabra fue ley.

Así espese a vender mis garnachas; la gente que probó la comida de mi mamá alguna vez, dice que yo herede su sazón. **¿Y qué tal pinta el negocio?** Mire, no le voy a mentir: con el dinerito que hemos ganado, pudimos salir adelante después de que el ingrato de mi padre nos dejó, y ahora que yo vivo con mi marido...vivimos bien. Claro, con lo que gana él en su taller, y con lo que saco de la comidita que

vendo, nos damos un lujito de vez en cuando. *Martín, un hombre de 25 años, labora en un taller de torno que monto con uno de sus hermanos; él aporta la mitad del sustento económico para su hogar, pues, como es evidente, Isabel contribuye con la otra parte.*

Tal vez usted se pregunte porque mi papá nos dejó, pero ni yo misma lo sé. Lo que si se es que nunca nos hizo falta para absolutamente nada: mi madre tuvo las suficientes enaguas para sacarnos adelante; mi madre nunca lloro la ausencia de mi padre, jamás lo extraño, al contrario, nos enseñó a no depender de nadie, ni de nada...ni siquiera de ella. Por eso, a través del puestecito que me dejo, me mantengo, me doy mis lujos y mis escapadas a donde yo quiera; me compro lo que yo quiera, cuando yo quiera y sin darle explicaciones a nadie. **¿Cuál es la opinión de su esposo con respecto a su forma de actuar y pensar? ¿Está de acuerdo?**

Yo sé que le debo un respeto a mi marido, por eso lo elegí como pareja. Pero el me conoció así, siendo una mujer independiente, con sueños y aspiraciones. Él sabe por todo lo que pase, conoce mi pasado y el presente que estamos viviendo juntos. No pienso depender de él, por eso también sigo con el puestecito en el tianguis, y en el momento en el que ya no queramos estar juntos, sé que no voy a morir de hambre...porque se trabajar. Si usted me preguntara que si soy una mujer fuerte (

Isabel sonríe de manera deliberada y segura) ¿Usted qué cree que le contestaría? El silencio se apodero de aquella salita de vinil en la que estábamos sentados, y esperando la respuesta de su parte, preferí que ella respondiera a su pregunta: ¡Pues que si joven! ¡Soy una mujer re' fuerte, que sabe lo que vale, con una autoestima bien grandota! Soy un reflejo de mi madre, de esa mujer que se partió el lomo por darnos lo mejor, aunque fuera poquito.

Todo lo que hemos platicado se lo comenté a Martín; todo lo que le dije es cierto y mi esposo lo sabe. El jamás me ha prohibido que venda, nuca me ha tratado mal y mucho menos me ha hecho sentir menos por el simple hecho de ser mujer, además, a él le conviene que yo siga trabajo en el puesto (*ríe y mira a su marido que esta junto a ella*). **¿Por qué dice que le conviene Isabel?** Que le responda él joven, él sabe muy bien a que me refiero. *Evidentemente, un silencio sepulcral se apodero tanto de los guisados en la mesa de madera con un mantel blanco de macramé y, por supuesto, de nosotros, los comensales. Un tanto nervioso, Martín se animó a responder lo que su esposa le cuestionaba.*

Martín trago saliva, miro a su esposa, me miro a mí y dijo: no le voy a mentir joven. Lo que dice Isabel es bien cierto. El trabajo en el taller a veces no es muy bueno, y por consiguiente, no nos deja mucho baro. En ocasiones, solo saco para lo de la despensa, y eso, a veces; hay otras en las que ni se abre el taller por falta de trabajo....si mí Isabel no trabajara en su “garnachero” (Martín se refiere a sí al puesto donde oferta su esposa sus antojitos) nos quedaríamos con muchas carencias, y lo bueno, es que no tenemos hijos, si no...ni me lo quiero imaginar. Isabel siempre ha sido así, una mujer entera, fuerte, luchona y que no se deja de nada ni de nadie. Eso fue lo que me enamoro de ella. Sé que sin el apoyo económico de ella, no podríamos vivir como vivimos.

Entonces Martín, ¿apoya completamente el trabajo que realiza Isabel? ¡Claro que si joven!, *respondió de manera inmediata el risueño esposo de Isabel. Y continuó su argumento: a mí me consta el trabajo que requiere preparar comida para mucha gente, mi esposa se parte el lomo para que todo quede bien rico y limpio, y gracias a eso, vivimos bien, muy bien, con lo necesario para ser felices. El argumento de Martín fue aderezado con un beso de su esposa, y ahora, Isabel siguió con la plática: yo creo que por eso me enamoré de mi esposo, porque siempre me ha apoyado, como ahora joven. Él sabe mi vida, de la ausencia de mi padre y de la falta de dinero que siempre nos hizo falta en mi casa. Con lo de mi puesto, no solo me ayudo a mí y a mi Martín, sino que puedo ayudar a mi madre también. La mamá de Isabel vive a dos casas de su residencia, y están en constante contacto con ella. Desde que estoy con mi esposo, nada me ha faltado, aunque sé que nos las hemos visto bien negras; yo he visto como Martín se desespera cuando no trabaja, y a veces toma alcohol que disque para olvidar que no tienen trabajo, pero lo hago entrar en razón y se le olvida. Tratando de averiguar si existía o existió violencia de género o de cualquier otro tipo en la relación de Isabel con su marido, me atreví a preguntar lo siguiente: Dígame algo Isabel, claro, si puedo saberlo y usted quiere responderme. ¿Alguna vez ha sufrido algún tipo de maltrato por su esposo?* Isabel se prepara a responder, cuando Martín intervino: ¡jamás joven, óigalo bien, nunca le he puesto una mano encima a mi mujer! Nunca le he hablado con groserías, nunca la he insultado no´mas porque sí. No está para saberlo, pero yo crecí viendo como mi padre maltrataba a mi mamá por esto y por aquello; le hablaba y le decía cosas bien feas que me dolían un buen a mí. Por varios años viví un infierno en mi casa, hasta que tuve la edad suficiente para agarrar a golpes a mi padre y correrlo

de mi casa. Yo sé que estoy condenado por haberle levantado la mano a mi padre, pero no podía seguir permitiendo eso. Cuando conocí a Isabel, yo ya vivía aparte y mantenía a mi mamá, por eso se me hizo fácil decirle a Isabel que se fuera a vivir conmigo. Y mírenos, seguimos juntos. *Isabel le hizo una señal que le indicaba a su esposo que callara para que ella siguiera con el relato:* mi esposo no miente joven, le dice todita la verdad. Además, yo jamás hubiera permitido que me pusiera una mano encima: ¡huuuuuuy, pobre de él!

Si el canijo se hubiera atrevido a pegarme o a decirme cosas insultantes, yo, sin pensarlo, lo hubiera dejado. Él sabe muy bien que con él o sin él yo puedo seguir adelante, no me hace falta nada para mantenerme a mi solita: como decía mi mamá, yo tengo manitas y patitas, y de hambre, no me moriré. *La charla se vio interrumpida por el timbrar del teléfono de la casa de Isabel, y apresurada se retiró para responder la llamada. Minutos más tarde, Isabel regreso a la mesa, se dispuso a sentarse y me dijo cuándo su marido se había retirado ya del lugar, lo siguiente:* a lo mejor él ya no se acuerda, porque estaba tomado, pero muchas veces tuvimos discusiones un tanto fuertes porque él me decía que el que tenía que trabajar era él, porque era el hombre, y un “verdadero hombre mantenía a su mujer”; remataba diciéndome siempre que las “viejas solo servían para cocinar y tener chamacos” y que, como yo era “su vieja” tenía que estar a sus servicios siempre, Y noooooooooo, la verdad no, esos pensamientos son de “macho cabrío”. Por eso no he querido tener hijos joven, porque sé que nadie cambia, mucho menos él. **¿Entonces porque sigue con él Isabel? ¿Lo ama? ¿Qué siente por su esposo?** *Pensativa y mirando al techo, Isabel tardo es responder a mis interrogantes:* la verdad, mi joven, creo que nunca lo quise tanto como para decir que lo amo; me fui con el porque, a veces, no aguantaba la vida en mi casa, siempre eran quejas de esto y aquello, que si no hay dinero, que si falta esto...era cansado vivir así. Por eso también me fui con él. La gente siempre me ha dicho que hago con él, que yo valgo mucho como para tener a alguien mucho mejor a mi lado. Tal vez tienen razón, o tal vez no. De lo que si estoy segura es de que con él o sin él, yo seguiré chambeando en mi puestecito o en otra cosa, seguiré siendo feliz. Soy una mujer joven, con mucho futuro por delante, y también, con ganas de seguir mis estudios. *Isabel planea terminar su educación preparatoria. Cree que con un mayor grado académico podrá tener mayores oportunidades de trabajo, lo cual se traduce en mejores ingresos.* Aquí

entre nos joven, me gustaría hacer una carrera, una carrera que tenga que ver con la comida, no sé. Al fin y al cabo, para eso soy muy buena. **¿Le gustaría estudiar gastronomía Isabel? Por ejemplo.** *Con una risotada estridente, Isabel aseguro lo siguiente:* No es para tanto joven, además esa carrera es muy cara, aunque si me lo propongo, la saco adelante ¡eh! De eso estoy segura. Pero a mí me gustaría poner un local de comida más elegante, una fondita donde todo está más bonito y formal, un *localito* que sea mío, completamente mío y, desde luego, en el que las mujeres que así lo quieran podrían trabajar. Me veo en un futuro como la lideresa Jacinta, apoyando a todas las mujeres de mi barrio, mostrándoles que las mujeres podemos estar solas, sin ningún “güey” a nuestro lado; mostrarles que ser mujer no es sinónimo de debilidad, sino de fuerza, corazón, amor y coraje. **TODOS SOMO IGUALES, HOMBRES Y MUJRES...VALEMOS MUCHO.**

Isabel, ya platicamos un poco de sus intenciones de seguir adelante con sus estudios, claro está, después de haber conocido un poco de su pasado; conocimos también sus aspiraciones de formalizar su puestecito de garnachas al querer convertirlo en una fonda, esto podría hacernos ver que su presencia en el tianguis como marchante a cambio su forma de ver y vivir la vida, ¿no es así Isabel? Hay mucho de razón en sus palabras joven. Como ya se enteró, desde muy joven tuve que convertirme en proveedora de mi hogar, pues de alguna u otra manera, era mi deber apoyar a mi madre con los gastos, y mucho más, cuando ella enfermó. Siempre he creído que el haber trabajado desde muy chiquita me convirtió en una mujer fuerte, luchona y con coraje para salir adelante; una vez que pude tener el puesto que mi madre tenía en el tianguis logre independizarme completamente, a pesar de que ya era una mujer casada. Como sabe joven, mi marido a veces tiene trabajo y a veces no, por eso, el trabajar de garnachera, me permite apoyar a mi esposo con los gastos de la casa. Eso me convierte en una mujer proveedora de mi economía familiar. Tanto yo como mi esposo, aunque a él le cueste trabajo aceptarlo, sabemos que si yo no tuviera el puestecito en el tianguis, nos moriríamos de hambre, viviríamos con muchas carencias y problemas. Yo no estoy acostumbrada a estirar la mano y a que me den esto o aquello, no señor. Crecí trabajando y espero morirme trabajando también. Sé que soy una mujer joven, con mucho camino por recorrer, y pienso prepararme mucho más para lo que venga. Cuando decida tener hijos, quiero que ellos se sientan orgullosos de su madre y todo lo que ha hecho para estar en el lugar en el que está. **Isabel, me decía que**

una de sus planes a futuro es poner un local mucho más formal en el cual ofrezca sus garnachas. ¿Cómo piensa hacerlo? *Isabel, sin ningún inconveniente, nos aseguró lo siguiente:* mire joven, lo primerito que pienso hacer, inmediatamente, es meterme a estudiar la prepa abierta, quiero ver si me valdian el año de estudios que tengo, y una vez que le termine, me gustaría seguir con los estudios de universidad. Con respecto a lo de mi negocito, he estado viendo algunos locales bonitos, y aunque la renta es un poco cara, sé que si me esfuerzo voy a poder cubrir los gastos; mi esposo también está muy interesado en apoyarme, hasta se le ocurrió que podemos repartir comida a domicilio en motos...suena muy padre, y aunque a penitas es un sueño, más temprano que tarde vamos a lograrlo. Mientras tanto, seguiré con mi puestecito, y una de mis intenciones es obtener el permiso del municipio para que deje de darles “su mordida” para que me dejen vender. Lo bueno es que tengo y cuento con el apoyo de Jacinta, aquella mujer que es muy buena y nos apoya siempre.

Isabel, para terminar, me gustaría saber cómo percibe a las mujeres sanjuanenses ¿cree que son mujeres fuertes, con autonomía de ejercer su vida con libertad? En términos generales ¿qué es ser mujer en el barrio de San Juan? *Isabel, con firmeza en sus palabras, nos respondió de la siguiente manera:* mire joven, no sé si todas las mujeres piensen como yo, o actúan así. De lo que sí estoy segura es de que el apoyo que le brinda a las mujeres la lideresa Jacinta es importante para que las mujeres del barrio pueden ser independientes. El tener el chance de vender en el tianguis nos permite, a nosotras, llevar unos centavos más a nuestras casas, nos la da oportunidad de vivir mejor y, porque no, de ser independientes. Yo creo que el apoyo que nos da Jacinta nos permite tener las herramientas y recursos para mejorar nuestras vidas y las de nuestra gente; al permitirnos tener un trabajo, aunque sea informal, Jacinta mejora la vida de otras mujeres que necesitan y merecen ser autosuficientes y descubrir la fuerza que habita en ellas, en nosotras y hacer que la vida que siempre han soñado, por la cual luchamos todos los días se haga realidad. Estoy y estará siempre agradecida con la lideresa, y claro, con personas como usted que quieren conocer la vida nosotros los simples mortales. Yo espero que lo que le platique a usted joven le ayude mucho, de verdad, que Dios lo bendiga siempre.

Con esta última frase, nos despedimos de Isabel Pérez, una mujer que, sin ninguna duda, hace acto de presencia como una mujer empoderada, independiente y autónoma. Isabel se configura como es por todo lo que ha vivido y experimentado, y seguramente seguirá redefiniéndose. Aunque el término de mujer empoderada se empleó por primera vez en 1995, Isabel parece tener muy en claro su significado, al aparecer ésta, como una mujer que incrementan su capacidad de organizar sus propia vida y su entorno, capas de activar sus talentos, productividad y bienestar personal.

Antes de retirarnos, Isabel nos dijo lo siguiente:

“Siempre hice algo para lo que no estaba preparada, joven: trabajar desde muy pequeña. Creo que esa fue la manera en la que me hice fuerte y aprendí a vivir. A veces hay momentos en los que digo, ¡Uff! No podré hacerlo, pero siempre me obligo a aceptar esos momentos. Es así como avanzo en la vida”.

...

Macaria Gutiérrez

La siguiente redacción es una entrevista llevada a cabo con la señora Macaria Gutiérrez, mujer de 60 años de edad residente del barrio de San Juan, localidad ubicada en el municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex. La señora Gutiérrez encarna el papel de una mujer tianguista ofertadora de barbacoa y consomé en el tianguis del día domingo; dicha mujer cuenta con una consolidada trayectoria en este espacio comercial, y sus 35 años de “marchanta” la respaldan.

Señora Macaria, bonita tarde para usted ¿Me recuerda? *Tras retirarse los anteojos que utiliza debido a la debilidad de su vista, la señora Gutiérrez nos responde de la siguiente manera: ¡Hay hijo de mi vida, como no recordarte! Ese peinado tuyo es reconocible a kilómetros de distancia... (reímos al unísono). Pero se te ve bonito, además están jovencito, así que siempre se tú mismo. Me acuerdo muy bien de ti porque te acercaste a mi changarro, me mostraste tú credencial de la escuela y me echaste toda una letanía de lo que pretendías hacer, y sin más ni más, accedí para ayudarte en tu tarea. Con un poco más de confianza, me dispuse a*

*seguir abordando a la señora con la siguiente pregunta: **Señora Macaria, me gustaría saber cómo es que llego a ser una de las tianguistas de mayor edad en el mercadito de los domingos y como es que esta profesión ha cambiado su vida al interior de su hogar. Para ello, me gustaría saber un poco más de usted, de sus orígenes, de su familia y entorno. ¿Qué me dice? ¿Podemos platicar un poquito de ello?** Antes de seguir con la charla, Esther, la hija de Macaria, nos ofreció un vaso con tepache (bebida tradicional producto de la cascara de piña fermentada). Tras retirarse, proseguimos con nuestra conversación. Con una serenidad aparente, Macaria nos dijo: Sabe, hace mucho que no platico de mí pasado con alguien, pero creo que sería bueno hablar después de tanto tiempo, así que será todo un placer contarle lo que usted me pida. Empecemos por el principio: yo nací el 25 de mayo de 1956, aquí, en el barrio; fui la segunda de 10 hermanos (Macaria nos comenta que solo tuvo un hermano varón) y mi sacrosanta madre no se daba abasto con tanto chamaco. No tuve una infancia bonita... **¿Por qué lo dice Macaria?** Con la voz entrecuebrada, la señora dijo: yo y mis hermanos vivimos con mucha violencia y agresiones por parte de mi padre; aquel hombre maltrataba constantemente a mi mamá y a mis hermanos. Según él, mi madre no servía como mujer porque solo le había dado un hijo hombre, y tantas "viejas" solo iban a ser dolores de cabeza. Le juro joven que no había día en el que mi padre no nos pegara, o nos insultara: aquél lugar en el que nos deberíamos sentir protegidos era una imagen viva del mismísimo infierno; mi madre trabajaba en las casas limpiándolas y mi padre era soldador. Ambos ganaban muy poquito, tan poquito que a veces solo había para comer frijoles y chiles; porque eso sí, cuando había para comer carne y cosas así, solo mi padre y mi hermano tenían el derecho de comer esas cosas ¿Por qué? Porque eran "los hombres de la casa". Así fue siempre mi niño, siempre era la misma cantaleta hasta que falleció mi padre de un infarto; en ese momento comprendimos todos que por fin podríamos ser libres, ya sin la presencia de un ser tan ruin como mi padre tuvimos que armarnos de valor para poder salir adelante. **¿Qué paso tras la muerte de su padre?** Mi madre siguió trabajando, y como no íbamos a la escuela, pues tuvimos que comenzar a trabajar. *Macaria nos asegura que ninguna de sus hermanas ni ella recibieron educación alguna, solo su hermano, que completo sus estudios de primaria gracias al apoyo de su padre.* Mis hermanas y yo trabajamos de todo y en todo: una de ellas trabajo limpiando casas como mi mamá, otra más se iba a vender dulces y todo tipo de chucherías por las calles y yo*

me dedicaba hacer comida para ofrecerlas a los trabajadores de las obras del lugar y a las vecinas que no hacían de comer. **¿Cuánto años tenía doña Macaria?** *Pensativa y tratando de recordar, Macaria siguió diciendo: o'ra vera, mmmmmmm....yo tenía como 10 años joven. ¡Si, diez años! Usted se preguntara que hacía una niña de esas edad metida en la cocina, pero fue lo que me tocó; si no queríamos morirnos de hambre había que "apechugar" y pues ni modos. Así comencé a cocinar, con la ayuda de mis hermanas mayores, aprendí a sazonar y condimentar, a darle un toque rico a la comida....fueron momentos muy difíciles, de muchas carencias, pero también de momentos felices. **Pero dígame algo ¿Qué sucedió con su hermano?** *Con un tanto de coraje, Macaria nos confesó que su hermano, de nombre Aurelio, después de la muerte de su padre, se fue con una de sus tíos a la capital, para trabajar como albañil en una gran obra que se estaba llevando a cabo. Poco tiempo después, la familia de Macaria se enteró de que Aurelio se había dedicado a beber de manera desmedida, desarrollando un fuerte alcoholismo que acabo poco a poco con su vida; Macaria nos aseguró que su hermano murió a causa de una cirrosis crónica a la edad de 18 años.**

Como le decía joven, tras la muerte de mi hermano, todas seguimos trabajando fuertemente para apoyar los gastos de la familia y a mi madre. Tal vez se escuche feo, pero la ausencia de mi padre y mi hermano nos hizo más fuertes, y nos prometimos que nunca, ningún hombre nos volvería a maltratar jamás. Y así fue. Ya con 15 años de edad, comencé a trabajar en otras cosas: ya no me acuerdo de muchas cosas, mi cabezota ya no me da para mucho, pero recuerdo muy bien que uno de los tantos trabajos que tuve fue cuidar un par de niños. ¡Era toda una locura! No me pagaban mucho, pero pude llevar un poquito más de dinero a la casa; conforme pasaron los años, mis hermanas se fueron independizando...todas se casaron. Las únicas que seguimos viviendo con mi mamá fueron mi hermana Carmelita y Yo. No dure mucho en el trabajo de niñera, además no me gustaba cuidar niños que no eran míos (*las risas de Macaria acompañaron este comentario*). Así que regrese al asunto de la comida, y fue hasta ese momento en el que entre mi mamá, mi hermana y yo decidimos poner un puestecito de comida afuera de la casa. **Con un interés creciente, me atreví a preguntarle a Macaria como es que ella, junto con su madre y hermana, decidieron colocar este pequeño establecimiento comercial frente a su vivienda. Macaria fue claridosa al responder tal interrogante.** *Tejiendo nuevamente las carpetas que le solicitaron,*

la señora argumento: Ya le decía a usted que aprendí a cocinar desde bien niña, y mi madre cocinaba muy bien, así que como la gente y los vecinos nos conocían, optamos por vender comida frente a nuestra casa en lugar de repartirla; así que con una mesita lo bastante amplia, una parrillita pequeña y un par de guisos, comenzamos a ofertar quesadillas de masa bien preparadas. ¡Rápido nos hicimos de clientes jovenaso! La gente se juntaba en el puesto, tanto, que a veces no nos dábamos abasto; de esta manera comenzamos a hacernos de nuestras cositas, de muebles, de ropita y le “echamos el segundo piso a nuestra casita”. Fue así como nos demostramos a nosotras mismas que todo el daño que nos habían hecho los dos hombres que debieron habernos querido, se vio resarcido en el producto de nuestro trabajo. Y que quede claro joven, que todo fue sin la ayuda de un hombre o de alguien más.

¿Fue un buen acierto colocar un puesto de comida Macaria? *Macaria nos dijo con cierto brillo en sus ojos:* el colocar un puestecito de comida fue la mejor idea que se nos pudo haber ocurrido; sin mentirle, mantuvimos el puesto por 10 años, pero como dice la canción de Juan Gabriel “*el tiempo es un cruel amigo y no perdona*” y mi madre ya no podía seguir atendiendo el puesto porque se enfermó de diabetes y tuvieron que dializarla. Por su parte, mi hermana se casó y se fue a vivir a la capital junto con su marido. Me quede sola en el puesto y no me daba abasto, así que termine por retirarlo. **¿Porque no contrato a alguien más que le ayudara?** Hay no joven, *(con un gesto de desagrado en su rostro)* nunca quisimos que nadie se metiera en nuestro negocio, era un lugar solo de nosotras, era sagrado y no queríamos involucrar a nadie más. Por eso; ahora, ya sin mi puestecito, tenía que buscar un nuevo trabajo para mantener y cuidar a mi madre. No tarde tanto en hallar un nuevo oficio, porque una de mis amigas de la infancia me recomendó en una de las casas en las que su mamá trabajaba; estaban buscando una cocinera, así que fui a pedir el trabajo y me lo dieron: parece ser que siempre la comida ha estado en mi destino. *Macaria ríe deliberadamente al expresar tal comentario. Tras recuperar el aliento, la señora Domínguez prosiguió:* la verdad, me gustaba el trabajo, tenía un buen sueldo y todas las comodidades: mis patrones eran muy buenos conmigo y con mi madre. Fue ahí, cuando conocí a mi esposo; Artemio era el encargado de arreglar un pequeño jardín que había en la casa y fue así como empezamos a salir y a conocernos. Con el transcurrir de los años, nos hicimos novios y fue con el que aprendí a preparar la barbacoa y el consomé. **¿Cómo? ¿Podría explicarme un**

poco más? Claro joven: Artemio aprendió desde muy niño, gracias a su padre, a preparar el borrego para la barbacoa de manera artesanal. Toda su familia ha estado relacionada con la crianza y matanza de borregos, por eso fue que aprendí, porque él y su papá me enseñaron. Ya siendo novios, Artemio me convenció de que me fuera a trabajar con su madre al puesto de barbacoa que tenían en la cabecera del municipio, y no lo pensé dos veces... acepte y decidí irme a trabar *pa'llá*. Ya estando en el puesto de barbacoa, mi suegra me enseñó a hacer tortillas, porque vendíamos la carne por kilo y por taco, también vendíamos arroz y consomé. Era bonito estar en la cocina, ver como se cocía el animal en los hornos de leña, pero debo confesarle que eran unas friegas bien duras aquellas, pero nos iba bien a todos. Desgraciadamente, tiempo después, mi madre falleció; su enfermedad pudo más que ella, pero sé que donde quiera que este se siente orgullosa de la mujer en la que se convirtió su hija.

Dígame entonces Macaria ¿Cómo es que llego al tianguis de San Juan para ofertar su barbacoa y consomé? *Con un gesto de alegría, Macaria argumento lo siguiente:* después de la muerte de mi madre, Artemio estuvo conmigo siempre; unos meses después, y tras cuatro años de noviazgo, me pidió matrimonio. Como supondrá, yo encantada de la vida le dije que sí, acepte su propuesta. Ya como marido y mujer, decidimos poner (nosotros) un puestecito de barbacoa en el tianguis de los domingos; al principio nos costó mucho trabajo colocarnos en el mercado de manera formal porque el municipio nos pedía muchos requisitos, como por ejemplo, no preparar nada en el puesto, absolutamente nada, más que ofertarlos. No podíamos hacer eso porque la barbacoa tenía que estar bien calentita y recién salida del horno, además, las tortillas de comal son más ricas recién hechas. Así que optamos por ponernos de otra forma; fue en ese momento en el que conocimos a la lideresa Jacinta, aunque no fue fácil para mi marido negociar con ella porque no le dejo poner el puesto a él. La lideresa nos dijo que si no era yo la que ponía y atendía el puesto, iba a ser complicado que nos diera el permiso. Por esa razón, fui yo quien puso el *negocito*. Me extraño mucho la reacción de Jacinta, pero ya más adelante, supe que ella ayudaba a las mujeres dándoles la oportunidad de vender en el tianguis algún alimento; *efusiva, Macaria aplaude la iniciativa de su lideresa de apoyar a las de su género, con el objetivo, para nuestra entrevistada, de no depender de los hombres.* Ya instalados en el tianguis, comenzamos a vender nuestra barbacoa desde las 8 de la mañana, hasta las 2 de la tarde;

afortunadamente y gracias a Dios padre, nos hicimos rapidito de clientes; vendíamos muy, pero muy bien. Siempre que la gente probaba nuestra comida nos agradecían y alagaban el gran sabor que tenía (sobre todo el consomé y el arroz que preparaban). Y así le seguimos, hasta estos días. Tal vez todo lo que pase para poder llegar hasta donde estoy fue difícil y muy feo, pero siempre he creído que todo lo que pasa en esta vida es para algo, que todo es un don del universo; y aunque sufrí mucho, no guardo nada de rencor, al contrario, quiero seguir viviendo muchos años más...

Pero, dígame una cosa: hoy por hoy ¿es usted la responsable de mantener a su familia? Es decir, ¿usted es la proveedora económica en su hogar? *Macaria, sin reparo alguno, nos comentó lo siguiente:*

Mira mi'jo, yo siempre he trabajado, desde muy *chirris*. Sin que me lo propusiera, tuve que agarrar al "toro por los cuernos", armarme de valor y salir a ganar un poco de dinero para ayudarle con los gastos a mi madre. Eso, me convirtió desde niña, en un pilar importante si de economía se trata. Tampoco voy a decirte que yo sola sostuve a mi mamá y a mis hermanas, porque sería una mentira, sin embargo, si fui pieza importante para sustentar gastos y esas cosas. Así fue hasta que me case, y a partir de entonces, mi esposo corrió con todos los gastos que se requerían en mi casa y para que yo y mis hijos viviéramos bien, sin lujos, pero con lo necesario.

Entonces, ¿Qué hace usted con el dinero que obtiene en su puesto? ¿A quién o quienes lo destina? Mire joven, todo lo que sacamos en el puesto de barbacha, es para comprar nuestros animales y todo lo que necesitamos para preparar el consomé y el arroz. Lo que sobra, que no es mucho, lo utilizamos para nuestra despensa y los víveres que necesitamos para comer, vestir y otras cosas. Afortunadamente todos mis hijos ya están grandecitos, casados y con sus vidas hechas y ya solo estamos yo y mi marido...por eso, no nos preocupada nada, como antes, cuando nuestros hijos estaban chiquitos. Vivimos al día, eso sí, pero felices. A veces, y de vez en cuando, nos damos nuestros lujitos (*Macaria ríe deliberadamente y se sonroja al decirnos que planean irse de vacaciones, para las fiestas decembrinas, al puerto de Acapulco, pues desea pasarse la navidad con todos sus hijos, nietos y su esposo en el mar*).

Bien Macaria, y dígame algo ¿cómo se ve en el futuro? ¿Qué le falta por hacer en este mundo? ¿Cuáles son sus aspiraciones en los próximos años? *Un tanto*

pensativa, Macaria se levanta de su mullida cama, toma los anteojos que utiliza cuando teje, y nos responde: ¡hay mi niño! Sabes, le agradezco tanto a la vida por seguirme dando la oportunidad de estar en este mundo. Sí, sé que sufrí mucho los primeros años de mi vida, pero todo se compuso con el trajinar de los tiempos; conocí muchas personas que me tendieron la mano, que me brindaron su apoyo sin siquiera conocerme a profundidad. Estoy y estaré eternamente agradecida con Jacinta, nuestra lideresa, que sin su ayuda no se en dónde estaría en estos momentos. Es de aplaudirse el apoyo que le da a su gente, sobre todo a las mujeres, esa “viejota” si es un buen ser humano, con sus defectos, claro está, pero es una muy buena samaritana.

Todo lo que he vivido, lo he vivido llena de agradecimiento, por eso te digo que no me hace falta, aunque sí puedo decirte que me hubiera gustado estudiar, tener más conocimientos y todo lo que aprendes en las escuelas pero bueno, no se pudo. Aun así, soy muy feliz. Me gustaría seguir vendiendo mi barbacoa, a lado de mi esposo, y cuando ya no podamos, dejarle el puesto a una de mi Tete, (*Tete, es la una de las hijas de la señora Macaria*), porque es la única que le sabe al negocio, y me gustaría que ella le enseñara a sus hijos el arte de preparar barbacoa para que nunca se pierda la tradición en mi familia. Así me veo joven, feliz, disfrutando de lo bueno y lo malo que nos da la vida, con la ayuda de Dios nuestro señor, todo es posible.

Macaria, ya para concluir con nuestro relato, me gustaría saber cómo ve usted a las mujeres de su barrio. ¿Qué es para usted ser mujer hoy en día? Macaria, con un gesto benevolente, nos responde gustosa esta última interrogante: ¡qué bonita pregunta mi niño! Si ninguna duda, eso de ser mujer ha cambiado...y mucho. En mis tiempos, ser mujer era tener hijos a mares, tener la casa limpia y atender bien al marido. Estaba prohibido trabajar y prohíbo estudiar. Ya ve que paso conmigo y mis hermanas. A las mujeres en mi época se le pegaba, insultaba y ultrajaba de cualquier forma posible, éramos simples objetos y nada más. Hoy, eso está cambiando y me da gusto. Al menos, las mujeres del barrio de San Juan son mujeres que tienen un hogar y familia, pero también son mujeres independientes, con estudios y un trabajito propio; ya no dependen de ningún hombre y viven más felices que antes. Hoy, ser mujer es ser respetadas, valoradas y queridas por el simple hecho de ser humanos capaces y pensantes, y eso, precisamente eso, NOS HACE SER PROVEEDORAS DE NUESTRAS FAMILIAS Y HOGARAES.

De esta manera, Macaria Gutiérrez concluyó su relato. Estas últimas palabras nos permitieron ver las dificultades a las que se enfrentó nuestra protagonista en su pasado, pero nos permitió vislumbrar las herramientas, dotadas por la experiencia, con las que Macaria consolidó su vida, no solo como hija, madre y esposa, sino como una mujer productora en materia económica.

...

Lupita Tobar

Presentamos a continuación la entrevista que sostuvimos con Lupita Tobar Torres, una mujer de 40 años de edad que se dedica a la venta de caldos de gallina en el tianguis dominical, que sin falta, tiene lugar en el barrio de San Juan.

Los encuentros establecidos con nuestra entrevistada se llevaron a cabo en su domicilio, pues ella así lo decidió. Su nombre no permanece en el anonimato, ya que Lupita accedió a utilizarlo para los fines de esta investigación.

...

Siendo el día 20 de enero del 2017, después de abordar a la señora Tobar y hacerle saber el interés que teníamos en conocer su vida y obra en el tianguis mediante una entrevista, nos dirigimos a su domicilio para darle paso al encuentro pactado. En una atmósfera sumamente hogareña, dimos inicio:

Señora Lupita, gracias por atenderme y darme la oportunidad de platicar un poquito con usted. Como sabe, estuve recabando información con respecto a la presencia de establecimientos formales e informales en el barrio, así como saber el número de puestos y lo que tales ofertan en los dos tianguis presentes en la zona. Fue ahí donde nos conocimos. El motivo por el cual decidí entrevistarla el día de hoy es, porque precisamente, estamos recabando las historias de vida de algunas de las mujeres marchantas en los tianguis, motivo por el cual me gustaría saber un poco más de usted, de su vida, su

configuración familiar, la forma en la que decidió entrar en el comercio de alimentos y algunas otras situaciones más.

¿Le gustaría platicarnos un poco?

Con entusiasmo, Lupita comenzó a decirnos lo siguiente: Claro joven, será un placer platicarle un poquito de mi vida, de quien es Lupita Tobar. Comencemos por el principio: yo nací en el pueblo de San Pedro de la laguna, aquí, en el municipio de Zumpango, pero mi padre consiguió una casa con una renta más accesible y nos mudamos al barrio de San Juan. Mi familia está compuesta por tres integrantes: mi padre, mi madre y yo. Ser hija única tiene muchas ventajas, aunque siempre desee tener un hermano o hermana, pero mis padres solo habían planeado tenerme a mí. En fin....desde que tengo uso de razón, tuve una infancia muy bonita, llena de amor y de bastantes comodidades. Como le digo, el ser hija única me permitió disfrutar de muchas cosas, como una buena educación, aunque solo haya concluido la educación preparatoria.

Mi padre se ha dedicado a la venta de carnitas y algunas otras guarniciones, mientras que mi madre fue maestra por muchos años. Dicen que ellos se conocieron en su puestecito, ¡fíjese nada más, lo que es el destino! Por el antojo de mi madre por unos tacos, se enamoraron y formaron un hogar. Desde que nací, recuerdo el olor de la manteca mezclada con la cascara de naranja hirviendo en el caso, mezcla que utiliza mi padre para la cocción de la carne de cerdo; como puede imaginar, crecí entre puestos y los gritos típicos de los marchantes del tianguis. Crecí escuchando a mi padre decir que eso de hacer carnitas lo había aprendido de mi abuelo, su padre, que desde muy chiquito le enseñó el oficio de la familia. Así recuerdo mi infancia, y no me quejo, fue particular y distinta a la del resto de los niños que conocía. Cuando empecé con mis estudios, todas las tardes, mi madre iba y me dejaba a cargo de mi padre en el puesto, porque ella tenía que irse a la escuela donde ella daba clases por las tardes, ahí hacía mis tareas y todo lo que me dejaban en la escuela, escuchando el ruidero característico que envuelve a los tianguis. Pero no me molestaba, al contrario, me gustaba estar ahí, pues al final de todo era la actividad que nos dio de comer por mucho tiempo.

Con el paso de los años, y conforme crecía y maduraba, pude percatarme de toda la labor que era preparar las tradicionales carnitas que oferta mi padre. Muchas

veces quise ayudarle con la crianza y la preparación de los animales para el consumo, pero jamás me dejó. **¿Por qué no Lupita? ¿Cuál era la razón?** *Tajantemente, nuestra entrevistada nos respondió así: simple joven, porque decía que por eso mi madre y él se la pasaban trabajando, para que no me faltara absolutamente nada; lo único a lo que yo debía dedicarme era a mis estudios y nada más. Al principio me molestaba mucho con ellos, pues me sentía controlada y sin la libertad de hacer muchas cosas, pero con el tiempo entendí de lo que hablaban, aunque con solo mirar a mi padre y a sus trabajadores aprendí el oficio.*

Con 15 años de edad, comencé mis estudios de preparatoria, y en un abrir y cerrar de ojos el tiempo paso tan rápido que, cumplidos los 18, me gradué. Para ese entonces, conocí al hombre que hoy es mi marido, él me convenció de tener una relación con él y, sin pensarlo, acepte. Ya sabe cómo son las hormonas, se alborotan todas a la primera de cambios y nos hacen hacer cosas sin pensar. Pero para no hacerle el cuento largo, él decidió no terminar el último año de prepa y yo le conseguí trabajo con mi padre, en el puesto. Al principio no lo aceptaba muy bien, pero Miguel, mi novio en esa época, se ganó el respeto de mis padres con sus valores y su trabajo. Voy a serle sincera, mi novio quería que me fuera a vivir con él cuando comenzamos a ser novios, pero no quise tomar una decisión tan precipitada como esa. Así que esperamos cinco años para tomar la decisión de hacer una vida juntos, y afortunadamente él lo comprendió.

Yo 23 años, y mi novio con 22, comenzamos a tener una vida en pareja. Él siguió trabajando en el puesto de mi padre y yo pude conseguir un empleo como mostradora de cosméticos en una plaza comercial; nos iba muy bien, ambos compartíamos gastos y vivíamos, no con comodidades ni lujos, pero sí con lo necesario para subsistir. Esto lo aprendí de mis padres, pues como ya le dije, ambos trabajan y aportaban la mitad de sus sueldos para mantener nuestro hogar y a sus integrantes. Tras siete años de vivir juntos, decidimos casarnos “por todas las de la ley”, pero aunque todo parecía mil sobre hojuelas, lo que estaba por venir sería una verdadera prueba de fuego para mí y mi relación con mi esposo. **¿Qué fue lo que sucedió Lupita? ¿Nos lo podría confiar?** *Con los ojos a punto de derramar lágrimas y un tono de voz quebrado, Lupita nos reveló la desgracia que se haría presente en su vida:*

Mire joven, una tarde en la que mi padre había mandado a mi esposo por mercancía a la central de abastos de Tultepec, justo antes de llegar, mi marido tubo un grave accidente en la autopista; había perdido el control de la camioneta en la que venía y se estampo con el muro de contención. Toda la parte frontal de la camioneta en la que viajaba quedo destrozada y las heridas que había recibido mi esposo, Miguel, fueron graves; mi esposo quedo invalido y preso en una silla de ruedas para siempre. Al principio los doctores nos habían dado la esperanza de que él podría volver a caminar, con terapias y todo eso, pero el diagnostico que nos dieron después de un mes de no ver resultados fue negativo: el nunca volvería a caminar. ¡El mundo se me vino encima! ¿Qué haríamos ahora? Mi marido y yo entramos en una depresión muy fuerte, y a pesar de que teníamos el apoyo de mi familia y de la de él, Miguel no deseaba salir del gran dolor que lo aquejaba, y es que no era para menos. Tras tanto dolor que me mantuvo presa y encerrada en mi casa junto con mi marido, decidí ponerle un alto a esta situación y hacer algo por nosotros, por mí. Gracias a una de mis vecinas, pude conocer por primera vez a Jacinta, la lideresa del tianguis que se ponía en San Juan los domingos. Yo no sabía de ella, porque mi padre, cuando empezó con el puesto de carnitas, se arreglaba con el antiguo líder, don Héctor Tapia. Fue de esta manera como me arme de valor y decidí pedirle su autorización para vender algo en el tianguis, claro, algo relacionado con la comida que es “mi mero mole”.

Una vez que le conté toda mi historia a la lideresa, un buen día fue a visitarme a mí y a mi esposo, y aunque él estaba mejorando anímicamente, seguía un poco frustrado por lo de su accidente. En fin, ese mismo día Jacinta me llevo al lugar que ocuparía con mi puesto y me dijo la cuanto que tenía que pagar. Al principio no me cobraba nada, pero después solo me cobraba 20 pesos, tomando en cuenta la situación por la que estaba pasando; esa mujer me ayudó mucho cuando más lo necesitaba. **Entiendo Lupita, pero ¿Cómo decidió vender los caldo de gallina que hoy oferta?** No fue fácil joven, no sabía ni que cosa vender. Hasta que se me ocurrió preparar algo que mi abuelita materna siempre preparaba: sus caldos famosos de gallina. Fue así como decidí venderlos, con el favor de Jacinta y Dios nuestro señor; con la ayuda de mis padres y una de mis vecinas conseguí los tubos y la carpa para armar el puesto, y con un guardadito que tenía compre las gallinas para criarlas y todo lo que necesitaba para venderlas. Fue un poco complicado, nunca había trabajado en algo tan demándate y que me dejara agotada, pero de

algo teníamos que vivir. Poco a poquito, así fue como empecé a hacerme de mis clientes, pues según ellos, mi sazón para los caldos es inigualable. Ya con el tiempo metí más cositas en puesto: parrillas, comales, cazuelas, y más mesas, decoraban en ese entonces mi *changarrito*. **Dígame algo Lupita ¿Qué pensaba su esposo de esto? ¿Tenía el apoyo de él? ¿Cómo toma la noticia de que, ahora, sería usted quien mantuviera su hogar?** *Tras liberar una serie de suspiros que Lupita guarda en su interior, nos respondió radicalmente lo siguiente:*

Me las vi “negras” cuando empecé a trabajar en mi puestecito. Tuve muchas discusiones y enfrentamientos con mi esposo por aquella situación. Según el, me decía que un hombre tenía que mantener a su mujer, que para “eso era hombre” y que gracias al maldito accidente que había tenido, ahora se había convertido en un inútil. Como puede darse cuenta, no fue fácil mi entrada al mercado, pero si queríamos vivir bien, tendría yo que ser quien llevara las riendas de mi hogar, le gustara o no a mi marido. El me necesitaba mucho en ese momento y por el gran amor que le tenía, no iba a dejarle solo. Así que tuvo que entender que era lo mejor para los dos. No fue nada sencillo que lo comprendiera, pero después de tanto platicar y hacerle ver que SER HOMBRE no solo es mantener un hogar y ser muy macho, pude seguir vendiendo mis caldos de gallinita.

Tras tres años de vender Lupita sus caldos tradicionales, su marido pudo retomar sus terapias y seguir medicado, situaciones que se habían visto interrumpidas por la falta de ingresos suficientes tras el accidente de Miguel. Después de ello, la señora Tobar fue “libre” de vender sin ninguna prohibición o condición los sumos de gallina que prepara de manera artesanal, y que sus clientes piden sin falta todos los jueves.

Con el pasar de los años las mujeres han tenido una mayor participación y manejo de sus vidas en los diferentes aspectos sociales, culturales y políticos, comenzando a sepultar una cultura machista que posiciona a la mujer en desventaja frente al hombre en estos aspectos. Todo va tomando un giro y ese perfil de mujer abnegada, dependiente del hombre en aspectos sociales y económicos está siendo transformado por mujeres autosuficientes, como claramente lo encarna Lupita. Si bien, el siniestro del que fue presa su marido la obligó a salir a la calle y buscar el

sustento necesario para su familia, las circunstancias que la convirtieron en una mujer autosuficiente no fueron las que ella hubiera pensado para asumir este rol, sin embargo, con el apoyo del resto de su familia pudo consolidarse así, como una mujer dueña de su espacio, tomando el compromiso que representa vender en el tianguis para subsistir como algo serio y asumiéndose como una mujer que no le teme a nada, pues después de todo, como Lupita lo expresa, “ha logrado salir avante de muchas”, situaciones que quizá no toda mujer sabría cómo superar.

Lupita, tras estar ya consolidada en el tianguis como “la mejor marchanta de caldos de gallina de la región”, según la percepción de sus clientes y de todos aquellos que la conocen, fue usted quien asumió el rol de jefa de hogar. ¿De qué manera cambio su vida con este nuevo papel jugado por usted? ¿Qué opina su gente con respecto a que usted fuera la única proveedora en su hogar? Risueña, y con un semblante particularmente eufórico, Lupita se dispuso a compartirnos lo siguiente:

¡Híjole...por donde comienzo! No voy a mentirle jovencito: desde niña, lo tuve todo, prácticamente con tan solo pedir algo, cualquier cosa, lo tenía de inmediato. Estaba tan acostumbrada a no ser yo quien se preocupara por conseguir “dinero” para comer o vestirme, pues siempre esas necesidades fueron cubiertas por mis padres. Cuando me caso e inicio una vida marital a lado de Miguel, tampoco me preocupaba por eso, pues él siempre había trabajado y todo me lo ponía a los pies; si yo trabajaba en el centro comercial que le decía era para cumplir mis gustos y aquello que se me antojara. Pero con el accidente de mi esposo, todo cambio, todo. Quizá me voy a escuchar como una mala mujer, pero cuando me dieron la noticia de él se quedaría sin caminar toda su vida, pensé en dejarlo. Fue tan difícil lo que viví que me dio miedo vivir atada a una persona que dependería de mí al cien. Sinceramente no estaba dispuesta.

Pero no, no quise hacerlo. Y no por el que dirán, sino porque verdaderamente amo a mi esposo y siempre me demostró ser un hombre bueno y trabajador. Así que, después de la depresión en la que estuve, me puse las pilas y fue ahí cuando saque mi carácter y me di la oportunidad de ser yo quien se “fajara las enaguas” y mantuviera la familia que yo había decidido formar con mi esposo. Y míreme ahora, aquí seguimos, siendo esposa, hija, sobrina, pero también siendo una mujer

trabajadora, marchante y muy buena en lo que hace. Sí, como usted lo dice bien, yo me convertí en la única aportadora de dinero en mi casa, me volví eso que llaman *jefa de hogar*, pero no es para tanto. **¿Por qué no es para tanto Lupita? Del trabajo que usted desempeña, depende usted y su esposo, ¿no es así?** *Con una voz fuerte y clara, Lupita nos recitó lo siguiente:* cuando digo que no es para tanto, es porque el ser yo quien sea quien aporta el dinero a mi casa no me hace superior a nadie, ni siquiera a mi marido. Las circunstancias me pusieron en esta posición, y si “del cielo te caen limones, aprende a hacer limonada”; ser marchante en un tianguis, al menos para mí, no es un superpoder o una cualidad que te pueda hacer mejor que otras personas, simplemente tuve que enfrentar una realidad que no le deseo ni a mi peor enemigo. Pero si debo decirle que el estar en esta posición me convirtió en una mujer autosuficiente, en todos los sentidos, y eso, no se consigue de la noche a la mañana. Además, cambiaron completamente los papeles que mi esposo y yo jugábamos en el hogar: de se ama de casa y esposa, me convertí en ama de casa, esposa, enfermera y marchanta.

El convertirme en una mujer autónoma y autosuficiente, lo confieso, no fue fácil, sobre todo porque mis padres no vieron con buenos ojos el que yo fuera la que trabajara y corriera con todo los gastos. Al principio fueron una discusiones bien buenas con ellos, que porque si esto, que si aquello, que para que quería a mi lado a un hombre que “ya no servía”, y esas cosas tan feas y dolorosas que te dejan marcada. Pero no me importo, yo tome una decisión, y les gustara o no, tenían que respetarla. No solo a mí me afecto el accidente de Miguel, a mi familia y a la de él también le pudo mucho, y no hablemos de él...no la paso nada bien los primeros años; no puedo decir que lo entiendo, porque tendría que estar en sus zapatos, pero siempre estuve con él, dándole amor, comprensión y cariño. He batallado mucho con la condición de mi marido y con él mismo, pero ahí vamos. Y aunque él hace pequeños trabajos de alfarería en casa, no sale para cubrir los gastos que tenemos, por eso no he dejado el puestecito, y no pienso dejarlo, aunque él ya me lo ha dicho. Él tiene que estar consciente de que si yo no trabajo, con lo poquito que el gana, aunque es bien recibido, no saldríamos joven, ni pa’ el arranque como dicen por ahí.

Pero que le hacemos, parece que su accidente lo dejo testarudo y a veces no entiende de razones; cuando está muy enojado me insulta y me culpa a mí de su accidente, pero el dolor lo ciega y lo hace decir cosas de las que luego se arrepiente.

Pero no me hace sentir mal, yo sé lo que valgo y de lo que soy capaz, sino míreme, sigo en pie, luchando y más fuerte que nunca.

La felicito Lupita, su testimonio me demuestra, le demuestra a usted misma, que es una mujer aguerrida, trabajadora, pero sobre todo una mujer autónoma, regida por sus convicciones y necesidades. Pero dígame algo, ¿le agradece a alguien en especial la mujer en la que hoy se ha convertido? *Pensativa y con una mirada profunda, Lupita hablo tras un silencio acompañado de suspiros: primero que nada, le agradezco a mis padres la educación que me dieron, a mi esposo todo el amor que provoca en mí, a la vida por ponerme pruebas que únicamente me han hecho más fuerte, pero, tengo que hacer un agradecimiento especial a una maravillosa mujer que defiende a nuestro género, una mujer que apoya a toda aquella con ganas de trabajar y superarse: ¡le agradezco por existir a la señora Jacinta! ¡Nuestra lideresa! El apoyo brindado por esa gran mujer llegó a mi vida cuando más lo necesitaba; yo creo que Jacinta es una especie de *Ángel guardián* para todas aquellas mujeres que necesitan ayuda y se encuentran desesperadas. Le debo tanto a ella, que no me alcanzara la vida para agradecerle todo su apoyo, todo por eso, nunca le cobró el caldo de gallina que me pide, así es como puedo agradecerle aunque sea un poquito...Lupita suelta una estruendosa carcajada después de expresar esta última frase.*

Jacinta es una fregona en lo que hace, por eso siempre tendrá mi respeto y total admiración. Gracias al apoyo que le da Jacinta a las sanjuanenses, en mi caso, me permitió y me sigue dando la oportunidad de sacarme adelante a mí y a mi marido; las terapias y medicamentos que requiere mi esposo, por su enfermedad, representan altos gastos para mí. Pero no me quejo, porque de no haber pasado por lo que pase no hubiera podido ser capaz de descubrir todo el potencial, actitudes y aptitudes que tengo, y en todo esto, Jacinta representa una figura importante en mi vida y en la vida de otras mujeres de mi barrio.

Entiendo Lupita, y puedo decirle que usted no es la única mujer que considera que el apoyo de Jacinta ha sido crucial para convertirlas en las mujeres que hora son. Quisiera preguntarle algo: hasta este punto de su vida, en el lugar que hoy se encuentra y, tomando en cuenta los roles que usted desempeña, ¿Cómo se ve Lupita Tobar en un futuro próximo? ¿Qué le depara el día a día?

Nostálgica, pero con buen semblante, la señora Tobar se pone de pie y nos confiesa lo que a continuación se plasma:

Dicen que el futuro no existe, que depende de nuestras acciones y decisiones, pero yo creo que uno si puede saber que le depara el futuro. En lo que a mí respecta, planeo seguir vendiendo mis caldos en el tianguis, claro, mientras tenga fuerza y vida suficiente. Desde que puse mi puesto de caldos, me fue muy bien, más que bien diría yo. Por eso estoy pensando seriamente en negociar con la lideresa la oportunidad de poner otros dos puestos y, por lo que me ha dicho, me va a dar todo su apoyo para lograrlo. Soy muy buena para preparar todo tipo de comida, pero los caldos son lo mío; la gente dice que tengo una sazón privilegiada y quien prueba mi comida, pues repite porciones. Sé que se dice que eso de la comida es para mujeres, pero no es verdad, porque conozco muchos hombres que cocinan mejor que las mujeres. Al menos, eso de preparar la comida lo veo como un don, no como una cuestión de sexos.

El tener a mi cargo otros puestecitos me daría ingresos extras, y eso estaría muy bien. Al menos, eso es lo que planeo hacer en los próximos meses, pues ya tengo quienes serían las personas que se encargarían de entenderlos. **Si no es indiscreción, ¿quiénes atenderían sus nuevos establecimientos Lupita?** ¡Aaaaaaaa!, pues mire, una de mis vecinas se acaba de quedar viuda y con cuatro chamacos y se las ve bien duras porque de afanadora no gana mucho, además todos van a la escuela y pues no se da abasto. Ella sería la indicada, así podrá salir adelante con los ingresos que se obtengan en el puesteo; el otro, estará a cargo de una de las hermanas de mi esposo, pues la pobre acaba de perder su trabajo, más bien, la corrieron porque estaba embarazada y no la pueden contratar en otro lado. Entonces, mientas su embarazo se lo permita, puede trabajarlo, ya que se alivie y se recupere, puede seguir en el. Ella es madre soltera y no tienen a nadie....así se apoyaría mucho. *Pensativa, Lupita nos confianza que le hubiera gustado tener uno o dos hijos, pero ese sueño se vio frustrado cuando le detectaron esterilidad.*

Parece ser que el trabajo que realiza Jacinta con sus mujeres sirve de ejemplo para las mismas tianguistas, pues Lupita refiere apoyar a otras mujeres que necesitan obtener ingresos extras para ellas y sus familias, argumento que se ve reflejado en la intención de nuestra protagonista en emplear en los puestos extras que quiere

montar en los tianguis de los jueves a dos mujeres que conoce bien y que lo necesitan.

Lupita, para concluir con nuestra entrevista, dígame si es tan amable ¿Cómo y de qué manera ve a las mujeres del barrio? ¿Será que todas comparten las mismas características que usted y otras tianguistas? Es una pregunta difícil, *nos reparta Lupita*, porque no sé qué pase por las mentes y las vidas de otras de mis compañeras en el tianguis. Pero conozco de vista a la señora Isabel, y por lo que a veces platicamos, conocemos su vida y la de otras tianguista. No sé cómo piensen mis demás compañeras, tampoco estoy segura de que sean totalmente independientes y esas cosas. De lo que sí puedo estar segura es del papel tan importante que desempeña Jacinta para con nosotras las mujeres, y eso, si marca la diferencia en muchos sentidos. Y es que ser mujer ha cambiado, ya no se nos mira ni se nos trata como antes. **¿A qué se refiere Lupita?** Me refiero a que los tiempos y las personas cambian, así como sus pensamientos, sobre todo para describir lo que es ser mujer hoy en día. Siempre se nos ha considerado menos que los hombres, en todos los sentidos. Pero por acciones como las que lleva a cabo Jacinta, esa visión de nosotras mismas está cambiando. ¡Lento pero seguro! Ser mujer ya no solo es tener hijos, casarse de blanco y ser por siempre amas de casa, no solo somos eso, y si puedo contribuir a que este cambio se más grande, créame, lo hare encantada.

Lupita ha conseguido hacerle frente a la vida como una mujer fuerte y consciente de las capacidades que tiene y ha adquirido tras hacerse responsable de su familia sin el apoyo de nadie. Estas características la convierten en una mujer empoderada al igual que Isabel y Teresita, quienes comparten características en común al estar dispuestas a seguir transformado su vida y convertirse en aquello que desean en tiempo real, viviendo y disfrutando del ahora, y estableciendo objetivos y metas para una vida gratificante y plena.

...

Teresita de Jesús Ávila

La siguiente entrevista es el resultado de haber establecido conversación con la señora Teresita de Jesús Ávila, mujer de 40 años de edad marchanta de comida tradicional mexicana en el tianguis dominical del barrio de San Juan.

...

Como se había pactado con previo aviso, acudimos al domicilio de la señora Ávila para darle lugar a la conversación que nos interesaba establecer con ella. Una vez en sus aposentos, la señora Teresita accedió amablemente a iniciar con nuestra charla:

Señora Ávila, gracias por recibirnos. Estoy frente a usted para conocer un poco sobre su historia en el tianguis donde trabaja; la forma en la que llego posicionarse como vendedora, sus logros, los obstáculos por los que ha atravesado y algunas otras cuestiones. Pero antes de llegar hasta ese punto, me gustaría que regresáramos el tiempo y nos contara sobre su infancia, su familia, sus estudios.... ¿se podrá señora Ávila? Sin reparar, la señora Ávila, comenzó con su relato:

No tienen nada que agradecer joven, me da gusto saber que está aquí, por fin. **¿Por qué razón lo dice Teresita?** Porque me entere por Jacinta que estaba entrevistado a algunas mujeres vendedoras, y como yo conozco a Macaria, pues me entere de que haría otras entrevistas. La verdad tengo mucho que contar, y que mejor que usted para escribir lo que yo le quiero decir...**Perfecto Teresita, entonces comencemos.** *Tras beber un poco de café que había en una taza próxima a ella, nuestra entrevistada prosiguió con su argumento:* le cuento que yo nací en el municipio de Zumpango hace 40 años en una familia compuesta por mis dos padres y mi hermana mayor. Todo lo que recuerdo de mi infancia son cosas bonitas, y no es que todo haya sido “color de rosa”, pero tampoco puedo quejarme. Mis padres siempre han trabajado y nos dieron lo que estaba en sus posibilidades: mi padre trabajo por mucho tiempo en un banco, pues estudio economía y mi madre se ha dedicado a ser secretaria...ambos ganaban muy bien y se “iban a michas con los gastos”. Mi hermana y yo gozamos de muchos lujitos y comodidades, pues lo único que nosotras hacíamos era dedicarnos a los estudios.

Así fue como crecí, en una familia estable. Cuando empezamos con nuestros estudios, las cosas no cambiaron mucho, pues mis padres se encargaron de proporcionarnos todo lo que necesitábamos. Y todo salió a pedir de boca, después de tantos años de estudio, mi hermana pudo recibirse de doctora y yo de economista. **¿Cómo decido estudiar tal carrera universitaria Teresita?** Mmmmm, pues gran parte de esa decisión la tuvo mi padre, pues como le dije él también estudio economía cuando era joven. He de confesar que al principio no me gustaba, pero con el apoyo de mi padre, fue que le tome cariño y aprecio a la carrera, además, resulte muy buena en ello. Fue así que me recibí como licenciada en economía por parte de la UNAM. Lo que proseguía ahora era buscar trabajo, un trabajo donde me empleara de manera eficiente gracias a lo que había estudiado, pero fue muy complicado. **¿Por qué?** Porque todo mundo buscaba empleo, y eso lo hacía mucho más difícil. Los primero meses no encontré nada, y yo empezaba a desesperarme; a mi hermana, por su parte, le iba muy bien, pues pudo acomodarse en un buen hospital del DF. Yo no me daba por vencida, y salía todos los días buscar empleo, pero me cansé. Durante el tiempo en el que estuve sin ningún empleo, conocí al hombre que se convertiría en mi esposo y en el padre de mis tres hijos. Para no hacerle el cuento largo, me case y me embarace de mi primer hijo. Yo tendría alrededor de 25 años. Todo estaba de maravilla, pues mi esposo era arquitecto y podía correr con las gastos de todo y todos; tras esperar un poco más de tiempo, decidí volver a tocar puertas para encontrar un trabajo y fue hasta entonces cuando conseguí trabajo en un banco. Al principio no me pagaban bien, porque comencé laborando “desde abajo”, pero gracias a mi esfuerzo y dedicación ascendí y recibí un sueldo mucho mejor.

Tras laborar tres años en el banco donde estaba, tuve la fortuna de tener a mi segundo hijo, pero las cosas estaban cambiando. **¿Qué cosas estaban modificándose Teresita? ¿A qué se refiere?** *Con un semblante de tristeza, la señora Ávila respondió nuestras interrogantes:* con la llegada de mi segundo hijo, necesitábamos más ingresos para sostener la familia que mi marido y yo habíamos decidido formar. Con este pensamiento, mi esposo comenzó a buscar trabajo y otros proyectos fuera, por lo que ya casi no estaba con nosotros. Fueron tiempo difíciles. Al verme sola y con mi dos hijos, decidí abandonar el trabajo en el banco y buscar otro empleo donde ganara un poco más; no fue nada fácil, nada fácil, pero tenía que hacerlo. Pero se repetía la historia de hace años: no conseguía trabajo alguno, y

menos, un empleo donde pudiera tener a mis hijos conmigo. Aunque mi marido venía a vernos en sus ratos libres, y aunque nos mandara dinero, las necesidades que teníamos eran mayores. Pero eso no era nada, lo que se vendría fue la gota que derramo el vaso. *Tras tragar saliva, Teresita prosiguió:*

un día en el que regresaba a casa, encontré una carta de mi marido en la que decía que ya no podía seguir con nosotros. Nos abandonaría por alguien más... en ese momento el mundo se me hizo pedacitos, estaba sola y con dos hijos. ¿Qué iba a hacer? ¿Llorar eternamente me ayudaría a resolverlo todo? No, para nada joven. Por más dolorosa que fuera la situación, me trague todo ese sufrimiento y decidí salir adelante SOLA. Cuando tenía 30 años, y después de trabajar en todo tipo de empleos, decidí vender comida afuera de mi casa; al principio no fue fácil porque jamás había hecho ese trabajo, pero hoy puedo decir que me ha dejado grandes satisfacciones y ganancias. **Entonces, ¿su próximo trabajo fue vender comida en el tianguis?** Pues sí, no tenía de otra; si nadie me daba trabajo de lo que había estudiado, de alguna u otra manera tenía que buscar alguna otra actividad que me pudiera dar de comer a mí y a mis hijos. Por fortuna, y ya que mi madre siempre trabajó, mi hermana y yo tuvimos que aprender a cocinar, no estaba de más. Así que gracias a eso supe defenderme en eso de preparar comida para después venderla.

Lo que ahora tendría que hacer era saber a quién acudir para que me dieran permiso y me explicaran que es lo que se necesitaba para vender en la calle. Y en esas circunstancias, fue cuando conocí a Macaria, ella me dijo que lo que debía hacer era ir a ver a la lideresa Jacinta, pues ella era la que se encargaba de contratar a las mujeres que querían trabajar en alguno de los dos tianguis que se ponían en el barrio; fue muy sencillo que Jacinta me diera la oportunidad de vender mi comida, porque ella le daba permiso de trabajar en los mercados, sobre todo a las mujeres, por eso fue muy simple entrarle a la venta de comida. Ya que conseguí que la lideresa me diera el permiso y el lugar para vender, era momento de decidir qué era lo que vendería, y me decidí por vender comida y guisados para llevar y comer en el puesto. Por lo que yo sabía, estaba prohibido preparar los alimentos en el puesto, y hasta la fecha sigue prohibido, pero Jacinta siempre llega a un acuerdo con los del municipio, y en ese tiempo, cuando decidí vender, no fue la excepción. Poco a poco, ya estando en el tianguis como vendedora, me fui haciendo de mi clientela. Jamás

pensé estar haciendo lo que hasta hoy en día hago; siempre me ha gustado visitar los tianguis, conocer a las personas que ahí venden y comprar, pero sobre todo degustar todo lo que se merca en esos lugares. Con esto que le digo no quiero decir que me avergüence ser tianguista o que sea una actividad propia de la gente pobre o con baja educación y recursos. Desde que yo estoy en el tianguis, me he dado cuenta que toda la gente que ahí trabaja es gente con necesidades, con ganas de conseguir su dinerito de manera licita, sin hacerle daño a nadie. Estar en el tianguis, y conocer a todos los vendedores, es conocer sus historias, es saber por lo que han pasado y lo que han hecho para poder salir adelante; yo creo que he formado una familia con mis compañeras, pues el apoyarnos en todo nos convierte en un solo grupo, en una especie de “colectivo donde la unión si hace la fuerza” cuando se trata de defender nuestros derechos, nuestros espacios y a nuestros compañeros.

Entiendo Teresita. Ahora bien ¿Cómo logro tener una postura de mucha fortaleza ante la partida de su esposo? ¿Qué pensaba su familia con respecto al nuevo rol jugado por usted en su hogar? ¿Cómo le hizo frente a todo esto?

Yo me case con la idea que mi matrimonio iba a ser eterno, pero no fue así. Mi marido me abandono y tuve que hacerme responsable de mí y mis dos hijos varones. Pero lo ocurrido, me dio la oportunidad de conocerme, valorarme y ser consciente de lo que soy capaz. Es verdad que tengo un título, pero eso no lo es todo, a veces no es nada. Allá afuera las cosas son diferentes, y si no te esfuerzas y trabajas por lo que quieres, no hay posibilidad alguna. El vender en el tianguis, el ser yo la jefa de mi hogar en todo sentido y aportar toda ganancia económica me convierte en una mujer empoderada ¿por qué? Porque soy responsable y dueña de mi destino, autónoma y que ama lo que hace para sacarse adelante a sí misma y a sus hijos; nada ni nadie me detiene, no dependo de absolutamente de ninguna figura...

Por muchos años, he vivido en una constante lucha con aquello de “el deber femenino”, pero no más. Soy lo que soy gracias a mí, a mis hijos y a lo que la vida me ha puesto. Puedo decirle que el convertirme en “una mujer dejada” como me lo decían en todos lados, es una especie de estigma que cargamos aquellas mujeres que por una u otra razón somos abandonadas por aquel hombre que elegimos como compañero de vida; la noticia de convertirme en una mujer soltera, no dejada, fue bien recibida por el resto de mi familia. La educación con la que crecí me permitió,

siempre, saber que una mujer es más que una “máquina de hacer bebés”, más que un mero objeto sexual –si así se le quiere ver-. El ser yo la jefa de mi hogar me da el ímpetu y ánimo suficiente para saberme y sentirme una mujer entera, completa, que supo hacerle frente al abandono de mi esposo. Hoy eso es asunto y caso cerrado, le he dado vuelta a la página, y sigo escribiendo mi historia, pues *el final, es y será solo el principio de algo mucho mejor*. Hoy, y siempre espero que así sea, soy fuerte, soy una mujer que ha alzado su voz y pisa firmemente...

Teresita, quiero preguntarle lo siguiente: ¿Cómo se ve usted en un futuro inmediato? ¿Qué más sigue en el destino de Teresita, aquella mujer empoderada a todas luces? Voy a serle muy honesta: jamás me ha gustado pensar en el futuro, simple y sencillamente porque es algo que no sabemos si pueda llegar a suceder. Estoy consciente de que para saber cómo será nuestro “presente inmediato”, debemos estar conscientes de lo que vivimos e hicimos en el pasado y lo que está ocurriendo y sucediendo en el presente, solo así podemos tener un proyecto de vida a largo plazo. Pero claro, todos los días me levanto pensando no solo en mi bienestar, sino en el de mis hijos, por lo que estoy dispuesta a seguir creyendo en mí, apostándole a todo y sin miedo a nada. Al final del día estoy en este mundo para algo, y si la vida me ha robado muchas cosas, también puedo decir que le he ganado en otras tantas. Hace como dos meses me llamaron de la presidencia municipal para ofrecirme un puesto en la oficina de gestión financiera del municipio. Y aunque voy a necesitar ayuda para preparar los guisados que necesito para vender en mi puesto, estoy pensando seriamente en aceptar el trabajo. Me hicieron saber que el sueldo sería muy bueno y, pensándolo mucho mejor, llegué a la conclusión de que sería un gran ingreso extra para mí y mis hijos.

Esta oportunidad es la que estaba esperando, además, todo el personal administrativo y manual de la presidencia me ofrecieron prepararles sus alimentos...eso representaría más ingresos que no me molestaría recibir. Quiero sentirme orgullosa de lo que soy, lo que se y de lo que tengo, solo así podré tener el reconocimiento de los demás, pues como dice el dicho “todo empieza por una mismo” ¿apoco no? Lo que si me gustaría que mis hijos no hicieran es dedicarse a lo mismo que yo. **¿Por qué no Teresita? ¿Existe algún inconveniente?** La verdad, trabajar en un tianguis “es una friega bien grandota”, hay que *aguatar bara*, como dicen por ahí; soportar a todo tipo de personas, todo tipo de actitudes de la

gente y no se diga de las inclemencias del tiempo. Pero a pesar de eso, no me quejo, pues este trabajo es bendito y todo lo que sale es para comer y vivir bien. Yo quiero que mis hijos estudien, tenga una carrera y busquen un buen trabajo; quiero que mis hijo se preparen, que tengas las herramientas necesarias para hacerle frente al mundo, pero sobre todo que se vean en mi espejo y se conviertan en hombre de bien en todos los sentido, que no dependan de nadie, que se diviertan con responsabilidad, que viajen, que conozcan todo tipo de gente y que ayuden al prójimo. A menos eso es lo que yo deseo para ellos, porque al final de todo, eso es lo mejor para ellos...y creo que lo saben muy bien.

Ante todo esto que nos comenta usted ¿será que el resto de las mujeres sanjuanenses tianguistas se conciben de la misma forma? ¿Cuál es su opinión al respecto? No conozco, al menos en lo que mi experiencia respecta, mujeres tan fuertes, empoderadas y capaces de sacar adelante a sus familias sin olvidarse de ellas mismas como las del barrio de San Juan. Me gustaría que el resto de las mujeres tianguistas, y toda aquella mujer que habita el barrio, sea capaz de autoconocerse y percatarse de la fuerza y vitalidad que vive en ellas. No sé si todas piensen como yo o como Macaria, tampoco conozco las historias de sus vidas ni por lo que han pasado, pero sí puedo decirles que todas las mujeres que trabajan en los dos tianguis de San Juan lo hacen por necesidad, más no por diversión o gusto. Todas tenemos necesidades que cubrir, diferentes formas y maneras de pensar y sentir, pero lo que nos une es la fuerza de poder ser independientes de una u otra manera.

Yo creo que las mujeres de mi barrio son capaces de todo, yo creo que nosotras somos una fuerza muy poderosa para la sociedad en general, que si bien no somos tan reconocidas como los hombres, las actividades que realizamos nos dan la oportunidad de trabajar en cualquier parte, pues tenemos la capacidad de hacerlo. Co lo que digo no quiero decir que seamos inferiores o superiores a los hombres, simplemente somos iguales, pero si debemos estar conscientes de las diferencias entre nosotros, porque existen y se ven. Eso nos convierte en un complemento para el uno y el otro. Es por esto que le digo que el papel que hace la mujer ha cambiado con el tiempo. **Esto último que nos comparte me lleva, precisamente, a preguntarle ¿Cuál es el significado de “ser mujer” hoy en día? ¿Qué es “ser mujer en un barrio con el de San Juan?** Compaginar la vida de familia, la vida de

trabajo y una vida como ciudadanos, es parte de los roles que actualmente llevan a cabo las mujeres y eso, nos deja ver que la perspectiva de lo que significa “ser mujer” está modificándose y vamos por buen camino. Esto no es una lucha solo de las propias mujeres, sino de hombres y de la sociedad en general; es un tema que nos incumbe a todos, y si queremos que ser mujer ya no sea una especie de “maldición” o un defecto, es tiempo de cambiar nuestra manera de pensar. Estoy convencida de que nosotras las mujeres, en cualquier parte del mundo, todas y cada una, sabemos la gran responsabilidad que llevamos en los hombres cuando le apostamos a ingresar al sector laboral –formal e informal- y lo asumimos como certeza, amor y determinación. Po esa razón, cada día que nos toca vivir, en el tianguis, en el barrio, en nuestros hogares, nuestra labor es una especie de aliento y ejemplo para que otras mujeres logren una mayor independencia, tanto de acciones como de pensamientos.

Aquí, en el barrio, las mujeres dedican la mayor parte de sus ingresos al bienes de su familia, sus hijos e hijas; yo pienso que el número de mujeres que obtienen mayores estudios universitarios está aumentando; los espacios de cualquier tipo están siendo abiertos para la participación igualitaria de la mujer, espacio donde se promueve la paz y algunos otros elementos que nos permiten vivir con igualdad, promover la unión familiar y, como consecuencia, promover una nueva sociedad. Conozco muy bien a todas esas mujeres que se levantan temprano todas las mañanas para preparar a sus hijos y que se vayan a la escuela; conozco muy bien a todas esas mujeres que tienen que trabajar para mantener su hogar y dejar de comer para alimentar a su familia. Miro todos los días, en la calles, en los tianguis mujeres que se parten en mil pedazos para cumplir sus sueños, metas y aspiraciones, para cumplir u cubrir necesidades, no solo de ellas, sino de toda su familia. ¿Cómo es posible todo esto? Una parte es gracias a nosotras mimas, pero en el barrio de San Juan, una mujer crucial para nuestra independencia es Jacinta y todas las oportunidades que nos brindan Esa mujer es una MUJERSOTA en toda la extensión de la palabra. ¡Una chingona!

Al igual que otras mujeres, estoy agradecida con el trabajo que hace Jacinta por nosotras, por su gente...por todos. ¡Reconozcamos el valor de esta mujer! Jacinta es un claro ejemplo de que todo se puede, cuando se hace “por las buenas”. Al menos, en lo que a mí respecta, todo el apoyo brindado por la lideresa no se

compara con nada ni con nadie; la labor que hace por las mujeres de su barrio la convierten en una de las figuras más conocidas y admiradas por todas nosotras y por la población en general. No conozca a una mujer que se entregue tanto a su trabajo a pesar de todo lo que pueda suceda, es Jacinta una mujer independiente, fuerte, empoderada...el ejemplo que toda mujer que la conoce quiere seguir, y no por cuestiones de imitación, sino porque ser independiente es lo de hoy, es tener la capacidad plena de saberse y sentirse bien, realizada...una mujer completa en todo sentido.

Agradezco mucho su atención y su disposición para poder responderme todo lo que su servidor le cuestiono. Por mi parte es todo Teresita, pero ¿quisiera agregar algo más?

Pues creo que no joven. Solo quiero agradecer esta oportunidad de poder contar mi historia, hacerle saber por todo lo que he pasado y vivido, mismas cosas que me han hecho la mujer que hoy soy. Una vez más, gracias por tomarme en cuenta. Le deseo todo el éxito del mundo con su trabajo. Mis mejores deseos para usted.

...

Jacinta Cruz Domínguez

Jacinta Cruz Domínguez es una mujer de 50 años de edad, claro está, oriunda del Municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex. Su presencia en los dos tianguis del barrio de San Juan (como lideresa de ambos espacios) la delinear y configuran como una mujer de carácter duro, imponente quizá y con conocimiento de la aun discriminación y violencia de la que es presa la mujer.

Su rol en los tianguis le ha traído satisfacciones muchas, pero también le ha provocado sinsabores; su lucha incansable por hacerles ver a sus mujeres sanjuanenses que valen con o sin un “hombre” a su lado se refleja en el apoyo brindado a estas al permitirles ingresar al mercado informal de alimentos ¿con que objetivo? Simple, con el afán de convertirlas en mujeres independientes...

Jacinta, ha sido usted muy amable al recibirnos en su casa. Permítame darles las gracias. *Enchilada por el guacamole preparado por su hija, Jacinta nos dijo lo siguiente: no tienes nada que agradecer, al contrario, para mí es muy importante*

que se sepa lo que yo hago por las mujeres de mi barrio, y sé que, mediante tu investigación, conocerán mi labor, no solo como lideresa, sino como mujer. **Me encanta su disponibilidad Jacinta.** *Jacinta interrumpe y nos pregunta el tiempo que demoraremos ese día. Y es que, de acuerdo a lo dicho por nuestra entrevistada, tenía que ir al municipio para arreglar algunos conflictos suscitados en el tianguis de los jueves, mismas pugnas que prefirió guardarse para ella.* **Perfecto, no se preocupe Jacinta, cuando usted nos indique que es suficiente de charla por el día de hoy, en ese momento detenemos nuestra conversación.** *Con un gesto de alivio, Jacinta replicó así: me parece perfecto hijo. Dime entonces ¿Qué quieres saber de esta mujer? Me gustaría regresar en el tiempo y saber cómo fue su infancia; conocer a su familia, el ambiente en el que creció, sus estudios, su primer encuentro con la comida... ¿se podrá?* *Jacinta, sin pena ni tapujos, accedió de inmediato responder todo lo preguntado.* Dicen, y dicen bien, que recordar es volver a vivir. Así que vamos a recordar un poquito. Mira chavo, yo crecí en una familia dominada por mujeres; mis padres tuvieron diez hijos. Todas fuimos mujercitas y aquello parecía un verdadero desastre. Yo soy la de en medio y por lo tanto, el brazo derecho de mi madre con el transcurso del tiempo; nacimos y crecimos con muchas carencias, pero eso sí, con mucho amor de nuestros padres. Cuando yo tenía como 7 años, mi papá murió de un derrame cerebral...fue muy doloroso porque lo amábamos mucho; mi madre se puso muy mal tras su muerte, ¡no quería ni comer fijese! Pero poco a poco salimos adelante. En ese momento comprendí que no teníamos a nadie más, más que a nosotras mismas, y que teníamos que ser muy, pero muy fuerte para lo que vendría más adelante.

Recuerdo que después de haber cumplido 2 meses de muerto mi papá, mis hermanas y yo nos juntamos para platicar y saber que habíamos hacer para mantener a la familia. En ese entonces, cinco de mis hermanas y yo estudiábamos la primaria y secundaria, las otras habían abandonado la escuela y ya trabajaban. Las que estábamos estudiando tomamos la decisión de salirnos y comenzar a trabajar; entre gritos y uno que otro *coraje entripado*, decidimos que era lo mejor para tales circunstancias; fue así como todas iniciamos vida laboral. **Pero dígame algo Jacinta ¿en que trabajaron ustedes y sus hermanas, si eran menores de edad?** *Pensativa, la lideresa respondió tajantemente: bueno joven, claro está que no íbamos a trabajar en una fábrica o algo así. Lo que comenzamos a hacer fueron los mandados a nuestras vecinas, les cuidábamos su casa cuando no estaban y*

hasta por jugar con sus hijos nos pagaban. *Ríe Jacinta al recordar lo divertido que era para ella hacer esas “chambitas”.* Así comenzamos a ganar unos pesos, poco a poquito. Cuando yo cumplí los 12 años, comencé a trabajar de doméstica en las casas de los vecinos; ahí limpiaba las casas, hacía la comida, planchaba...eran unas friegas bien buenas. Pero me pagaban bien y hasta me daban de comer. **¿Qué paso con su mamá Jacinta?** *Pensativa una vez más, Jacinta recordó con amargura lo vivido.* Como le dije antes, a ella le dolió mucho la partida de nuestro padre y tardo tiempo en recuperarse de manera completa. Pero lo hizo. Después de estar y sentirse mucho mejor, y de seguir trabajando, mi madre conoció a un hombre; a mí y a mis hermanas no nos agradaba aquel tipo porque era arrogante, mal hablado y muy agresivo.

Nos molestaba mucho que hablara tan feo de las mujeres... ¡no sabe que coraje me daba! Pero respetamos la decisión de nuestra sacrosantamadre y fue así como aquel hombre se fue a vivir con mi mamá a nuestra casa. Todo “iba bien” hasta que el infeliz le pego a mi mamá y a unas de mis hermanas. *Jacinta derramo un par de lágrimas de coraje y prosiguió su relato, mientras yo escuche sorprendido:* ese día ha sido uno de los peores, se lo juro por mi virgencita santísima. **¿Podrídame decirme que ocurrió exactamente?** Claro que sí, mire, las cosas sucedieron así: José, así se llamaba el desgraciado, llevo disque de trabajar. Ese día mi patrona me había dejado salir temprano y llegue antes a mi casa; mi madre estaba calentándole de comer a José, como siempre. Yo me encontraba en mi recamara y, en eso, que escucho un tiradero de platos y trastos; cuando llegue a la cocina vi como ese maldito estaba pateando a mi mamá. Por inercia, lo que hice fue lanzarme a él y darle de patadas y rasguños, pero de una patada me mando bien lejos. El golpe que me había dado me saco el aire y no pude moverme. ¡No joven, si usted hubiera visto como dejo a mi madre...sentiría lo mismo que yo en ese momento! *Tras suspirar profundamente, Jacinta prosiguió:* afortunadamente mi madre seguía con vida. El doctor nos dijo que estaba muy lastimada porque le había roto un brazo, seis costillas y le había quebrado la nariz. Esos meses en los que se recuperaba mi madre fueron como años de sufrimiento; no teníamos para comer, a mis hermanas mayores no les iba bien en sus trabajos y a nosotras, las más chicas, nos habían quitado la chamba. Joven ¡no teníamos pa'comer!

¿Qué fue lo que hicieron en esos momentos? Muy buena pregunta chavo, *respondió Jacinta inmediatamente:* mire, la casita en la que vivíamos estaba en construcción. Teníamos al frente un buen pedazo y decidimos vender, por las noches, un par de postrecitos: que las gelatinas, arroz con leche, pasteles y cositas así. Mis hermanas mayores nos ayudaron poniendo las mesas que ocupábamos para ofertar los postres, nos hicimos de un anafre para vender café y champurrado para acompañar los postres. Afortunadamente nos fue re'bien...paso a pasito comenzamos a recuperarnos y las cosas pintaban "color de hormiga" y la paz y estabilidad volvía a nuestro hogar. Así no la pasamos como 5 años y con lo que sacamos de las ventas durante todo ese tiempo terminamos de construir unos cuartitos que teníamos pendientes.

Te decía pues, después de tener el puestecito de postes por 5 añotes, decidí cambiar de giro. **¿Por qué Jacinta?** Pues mira, con el paso de los años, me quede sola al frente del puesto, y la verdad, no me daba abasto; así decidí quitarlo para poner uno nuevo. Pero antes de eso, conocí a Leticia López, una mujer que me hizo ver el mundo con otros ojos: Leti fue una mujer maltratada durante muchos años, y cuando la conocí había salido del hospital gracias a la última golpiza que le dio su suegra junto con sus cuñadas que disque porque andaba de "cualquiera". Tras salir del hospital que le digo, decidió regresar a su casa, pero su maldita suegra no la dejó pasar; el que era su esposo ya había traído otra mujer a la casa y ahora ella era la dueña y señora. La pobre no tenía a donde irse y yo le di asilo en mi casita. Tras platicar un buen ratote, Leti me hizo saber que ella era muy buena para la cocinada y que sabía preparar todo tipo de comida tradicional, así que se me ocurrió la idea de poner un changarrito con comida casera, la cual se podía llevar o comer ahí mismo. Sabe, la principal intención de poner aquel puesto era ayudar a la Leti, de verdad, la pobre no tenía a nada ni a nadie, no tenía ni siquiera un techo o dinero para comprar comida. Fue así como nos hicimos de unas dos parrillas que nos prestaron unas vecinas, un comal que tenía ya y comenzamos con el *sueño*. Como puedes imaginar, Leti se encargó de preparar los guisos y yo de cocinar las garnachas que yo sabía guisar; rápido nos hicimos de clientela, pues la gente que me compraba postres ahora me compraba comida. ¡Aquello era todo un gentío de gente! Mas tardábamos en abrir el zaguán que protegía la casa, cuando ya la gente preguntaba el menú que íbamos a servir ese día. *Con un suspiro lleno de melancolía, Jacinta recuerda aquellos momentos de gloria en su puestecito de*

comida a lado de Leti; aquel puesto sirvió de refugio para dicha mujer que ahora se había convertido, según nuestra lideresa, en una mujer independiente en todos los sentidos.

Quizá esto parezca cuento, pero te juro que Leti se transformó en una mujer nueva y diferente. **¿Es que sentido Jacinta?** Mira, cuando yo conocí a Leticia era una mujer sumisa, temerosa, débil en todos los sentidos; cuando comenzamos con el puestecito me hablaba de usted y siempre tenía una postura servil. Con el transcurso del tiempo y después de hablar tanto con aquella mujer, logre que Leti cambiara su forme de pensar y ver a las demás personas. Sé que por lo que paso no fue fácil, pero ¡siempre hay un mejor mañana! ¿No? Cuando Leti comenzó a ganar su dinerito, se dio cuenta de que podía comprarse lo que quisiera, comprobó que sin el apoyo del disque aquel hombre que era su esposo logro salir adelante. En ese momento, se lo juro “por esta” (*Jacinta hace la señal de la cruz como si estuviera a punto de persignarse*) me di cuenta de que quería a poyar a todas aquellas mujeres que necesitaban darse cuenta de que valían, y no por un par de “buenas nalgas” sino porque tras un cuerpo tenían la fuerza, voluntad y coraje para ser ellas mismas...y mantenerse solitas, claro está. Cuando vi que Leti cambio su vida al estar frente al puestecito de comida, decidí dejárselo a ella. Y así lo hice. Ella siguió vendiendo en mi casa, y con el tiempo, pudo rentar un pequeño cuartito para ella sola que fue amueblando poco a poquito; ya más estable, Leti decidió mover su changarro a su casa y ahí sigue hasta la fecha. **¿Qué hiso usted después Jacinta?** Bueno, después de todo lo vivido, decidí poner un puesto en el tianguis de los jueves, fue fácil porque conocía a “alguien” que me hecho la mano (*Jacinta omitió detalle alguno con respecto a ese alguien*) y fue así como me instale en el mercado informal de comida. **¿Qué vendía en su puesto Jacinta?** Como que qué chavo, *respondió Jacinta riendo*, pues garnachas, es lo que mejor me sale. Como ya la gente me conocía en todos lados, pues me llene rápido de clientes. Uno de esos días en los que no tenía mucha gente, se acercó una chavita con lentes oscuros y me pidió dos gorditas para llevar, a mí se me hizo un poco rara la actitud de esa chava, pero yo seguí con lo mío.

Cuando de repente, se acercó un “wey” y que la empieza a zarandear....en ese trajinar, se le cayeron los lentes a la muchacha y me di cuenta que estaba toda

golpeada. Ella se defendió de los ataques de aquel bribón y de repente él le soltó una cachetadota que hasta a mí me dolió. ¡No lo hubiera hecho! Que me quito el mandil y que me armo de palabras con el tipo aquel; me quiso poner un golpe, pero me defendí y le solté dos que tres trancazos. ¡A las mujeres no se les pega desgraciado! A ver ¿ponte conmigo? En ese momento se acercaron otros locatarios y le pusieron una madriza de aquellas...que hasta la ambulancia tuvo que ir por él. ¡Nooooooooo! Si se puso bueno. El ser testigo de eso me sirvió para darme cuenta de que allá afuera había muchas mujeres en la misma situación. Por eso, tras lo ocurrido, decidí convocar a todos los tianguistas a una junta. No fueron todos, pero si la mayoría. Estuvimos platicando de lo que había pasado en mi puesto y les dije que quería hacer un grupo de apoyo entre los tianguistas. *Interesado, decidí interrumpir a Jacinta para preguntarle el motivo por el cual había decidió conformar un tipo de asociación, a lo que Jacinta respondió:* mire, no está usted para saberlo ni yo para contarlo, pero me entere después, de que aquella mujer era una de las tianguistas que vendían tlacoyos. Por esa razón decidí hacer el grupo de apoyo, porque la violencia estaba en mi tianguis. **¿Y aceptaron?** *Con muecas de disgusto, Jacinta expreso:* pues los hombre, valientes machos, dijeron que no. Que ellos tenían otras cosas en que pensar y hacer que estar defendiendo a las mujeres que ni eran de su familia. Pero a las mujeres si les intereso la idea, por lo que nos organizamos y formamos un grupo al que le pusimos “Mujeres Sanjuanenses Tianguistas”. Obviamente no registramos el grupo ni nada de esos rollos, pero el municipio sabía de nuestra existencia...aunque nunca recibimos su apoyo. Era un grupo interno que brindaba apoyo a todos los tianguistas, especialmente a las mujeres que enfrentaban algún tipo de problemas en y con su puesto o en sus casas. Mis compañeras del grupito me eligieron como la “*mera mera*” y fue así como decidí apoyar a mis mujeres en el barrio. **Pero dígame algo ¿existía ya algún líder en el tianguis donde trabajaba? Y si existía ¿Qué opinaba este líder con respecto al grupo que usted había formado?** *Sin reparo, Jacinta expreso:* ¡Claro que existía un líder chavo! ¡Y se puso cómo loco! Cuando se enteró de mi organización, me la hizo de tos y me dijo que cómo una “vieja” se atrevía a organizar a los tianguistas si las “mujeres solo eran felices en la cocina y teniendo y cuidando chamacos”. Pero no me deje, me le puse al brinco y me amenazo y esas cosas. Para serte sincera, a los tianguistas les caiga gordo el líder porque cobraba de más el derecho de piso, era bien abusivo con las mujeres y siempre se les ponía al brinco a los hombres. En

una reunión de las que hacíamos con el grupo que yo forme, decidimos remplazar al líder, pero teníamos que tener el apoyo del municipio y de la mayoría de los tianguistas. Pero no hacerte el cuento largo, conseguimos correr al líder. **¿Cómo fue posible eso Jacinta?** Con “palancas” todo se puede chavo, *aseguro la lideresa con voz firme. Jacinta nos confió, también, que una vez que el puesto de líder se encontraba vacante, sus compañeros tianguis (sobre todo las mujeres) la postularon para que se convirtiera en la próxima lideresa. Ante esto, Jacinta no pudo decir que no y estas fueron sus razones:* cuando me entere de que mis compañeras querían que yo tuviera el cargo de lideresa, me dio mucho gusto, porque tenía la confianza, el cariño y el respeto de los comerciantes, así que sin más, acepte el cargo.

Estaba segura de que teniendo este cargo podía apoyar mucho más a las mujeres, y ese apoyo sería permitirles a ellas tener la oportunidad de vender en el tianguis. Yo estaba convencida de que, a través de que estas mujeres ganaran su dinerito, se convertirían en mujeres independientes, fuertes y sin la necesidad de tener (a fuerzas) a un hombre o alguien que las mantenga. ¡Y veme! ¡Aquí sigo, en la lucha! Le agradezco a la vida todo lo que he vivido, porque sin ello, tal vez no apoyaría tanto a las de mi sexo como lo hago hoy. Te voy a decir algo: mis mujeres ven en mí algo así como una plataforma para que ellas puedan expresar sus problemas y preocupaciones, sabiendo que van a ser escuchadas y que van a contar con mi apoyo y mis consejos. Por eso, no les voy a fallar, mientras siga viva, ninguna mujer que este en mi vida, sufrirá algún tipo de agresión o violencia. Si no nos apoyamos entre nosotras ¿Quién? Nadie verdad. *Jacinta ríe y se dispone a atender la puerta, ya que alguien llamaba a la misma. Jacinta interrumpió nuestra charla porque le habían dado la noticia de que su tercer nieto había nacido, razón por la cual terminamos nuestra conversación.*

Dime ahora, ¿qué más quieres saber? *Replicando de manera inmediata, le pregunte lo siguiente: **dígame Jacinta ¿el convertirse en tianguista y lideresa ha cambiado las relaciones que hoy existen en su hogar? ¿Cómo es la relación con sus familiares? ¿Qué opinan ellos de la mujer en la que se ha convertido?*** *Jacinta, con una sonrisa de oreja a oreja nos platicó esto:*

Todo lo que he vivido no ha sido fácil, pero le agradezco a Dios padre todo por lo que he pasado. El haberme encontrado con mujeres con problemas diferentes me dio la fuerza para demostrarles a ellas y a todos que las mujeres no solo sabemos

tener hijos como conejos o cocinar rico. Ser mujer implica muchas cosas más: podemos ser madres, pero al mismo tiempo podemos ser esposas, trabajadoras, consejeras, amigas, hijas, sobrinas, primas....lideresas. *Jacinta suelta una carcajada estruendosa.* El mundo no solo es para los hombres, las mujeres brillamos con luz propia, luz que no nos hace ni mejores ni peores que los hombres, NOS HACEN IGUALES, claro, con nuestras respectivas diferencias. Desde que estoy en el tianguis como lideresa y marchante he apoyado a bastantitas mujeres para que sean independientes, les he tendido la mano para que entiendan que solas pueden salir adelante, no importa lo que pase; yo siempre les digo que se vean en mi espejo, les cuento mi vida, la vida de las demás, y si nosotras pudimos, ellas también lo pueden lograr.

Cuando yo me case, le dije a mi marido que a mí me gustaba trabajar y ganar mi dinerito, que nadie me prohibía nada, absolutamente nada. Así que si él me aceptaba así, pues que bien, sino, pues no necesita hombre. Afortunadamente lo acepto, y juntos hemos salido adelante, pudimos criar a nuestros cinco hijos y a todos les dimos carrera; jamás impuse mi ley en mi casa, ni mi gente, nunca hice menos a mi marido...si mi familia es lo que es hoy, es gracias a que el apoyo de los dos (mi marido y yo) fue igual. Tal vez la gente me ve y me tiene miedo, o piensan que odio a los hombres por el carácter que tengo, pero no es que los odie, simplemente reconozco que las mujeres tienen menores oportunidades de trabajo que los hombres, y no solo lo digo yo, lo dicen las lecturas y los periódicos, hasta la tele y los que saben del tema. Ahora, ¿que si cambió lo que hacía yo en mi casa por convertirme en lideresa y tianguista? No, la verdad no cambio nada. Yo sigo siendo la misma mujer de siempre, fuerte, honesta y luchona, una mujer que no se deja de nada ni de nadie. Y si soy como soy es porque la vida así me hizo, como dice el refrán: “la burra no era arisca, los palos la hicieron”.

Pero sabes chavo, la vida si les cambia a las mujeres a las que les doy la oportunidad de vender en el tianguis, lo pude comprobar con Leti y con la chava que te platique de los tlacoyos, y con muchas, muchas más a las que les he tendido la mano. A través de sus historias me reflejo, aprendo y es así como puedo brindarles lo que ellas requieren. Estoy segura de que al darles el chance de poner un puestecito en mis tianguis, esas mujeres, se convierten en proveedoras del dinero es sus casa, se

convierten en las jefas de sus familias y, sobre todo, se vuelven mujeres con la voz y el voto necesarios para influir en las decisiones que definirán, no solo su futuro, sino el de sus familias y el del barrio. Mientras yo esté en este lugar a ninguna mujer le va a faltar el apoyo necesario para que ellas se **empoderen**, ejerzan sus derechos, lo que les corresponde, claro, sin llegar a rebajarse, siendo ellas mismas y aceptándose como son. Hace mucho que se acabó la esclavitud, hace bastante tiempo que se cabo eso de que las mujeres a la cocina para que laven y guisen la comida; ya no estamos en tiempos de Carranza: hoy las mujeres somos más que un par de pechos, más que una fábrica de hacer bebés o de sexo. Hoy nosotras podemos ser madres, esposas o parejas, trabajadoras, administradoras y el sostén económico y social de nuestros hogares. Pero eso sí, no debemos olvidar que el principal papel de una mujer es “se mujer”, un ser humano con una identidad propia, sin necesidad de actuar o parecer hombres para ser aceptadas en una sociedad donde todavía existen desigualdades de oportunidades.

¿Qué vienen para Jacinta en el futuro? ¿Dónde se ve la lideresa dentro de unos años? *Tras terminar de preparar un pedido de quesadillas, Jacinta, con las manos batidas de masa, nos responde:* mira, antes de convertirme en lideresa y tianguista, fui proveedora económica en mi familia. Después, con mi matrimonio, sigue llevando a cabo este papel, y hoy, ya que mis hijos han hecho sus vidas, sigo teniendo el mismo papel. ¡Y no me moleste he! Gracias a ello, me he dado mis lujos, me he comprado lo que quiero, he ayudado a mi familia tener una vida mejor, más desahogada, claro, sin lujos, pero si una vida cómoda. No voy a negarte que ya estoy agotada, que me gustaría quedarme en mi casa, con mi gente...sin preocupaciones. Pero tengo un deber con mis mujeres, y eso, no puedo dejarlo de lado. No es un pesar ayudarles, al contrario, lo hago porque sé que de esa manera puedo ayudar a mi gente, a mi barrio, aunque sea poniendo mi granito de arena. Me gustaría tomar unas vacaciones en el mar, algo así de bonito, acompañada de mi gente, de las personas a las que más amo en esta vida: mi familia, nos lo merecemos. De lo que si estoy segura es de que, cuando yo no esté ya en el tianguis como lideresa, quiero que la persona que tome mi lugar siga con lo que yo inicié hace tiempo, quiero que el apoyo se siga brindando a las mujeres sobre todas las cosas; me gustaría que los del municipio nos echaran más la mano, aunque no puedo quejarme, el apoyo que me han dado hasta ahorita es “manos o menos

bueno”, en fin, así me imagino yo. **¿Algo más que quiera agregar Jacinta?**
Pensativa, después de un breve silencio, Jacinta no expresa lo sucesivo:
pues....mmmmm. Te doy las gracias chavo por interesarte en mí y en mi historia, sé
que con tu trabajo más gentes conocerán lo que hago aquí en San Juan, y quien
sabe, a lo mejor me hago famosa. *Jacinta, junto conmigo, reímos al unísono.* De
verdad, es importante que reconozcamos el valor de las mujeres, no solo en el
pueblo, sino en todo el mundo...

...

ANEXO DOCUMENTAL



GOBIERNO DEL
ESTADO DE MÉXICO

Toluca de Lerdo, México, a 2 de junio de 2014.

**C. DIPUTADO SECRETARIO
DE LA DIPUTACIÓN PERMANENTE
DE LA H. "LVIII" LEGISLATURA
DEL ESTADO DE MÉXICO
PRESENTE**

En ejercicio de las facultades que me confieren los artículos 51, fracción I y 77, fracción V de la Constitución Política del Estado Libre y Soberano de México, me permito someter a la consideración de esa H. Legislatura, por el digno conducto de usted, la presente Iniciativa de Decreto por el que se expide la Ley de Ordenamiento y Competitividad Comercial del Estado de México y se reforman diversos ordenamientos jurídicos, con sustento en la siguiente:

EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

Entre las misiones del Gobierno Estatal expresadas en el Plan de Desarrollo del Estado de México 2011-2017, se encuentra implementar políticas públicas suficientes para potenciar el crecimiento económico sostenido de la Entidad, para que en el corto y mediano plazo, se generen más y mejores empleos que redunden en mayores niveles de bienestar para las y los mexiquenses.

Igualmente, este instrumento de planeación refiere que para lograr la meta planteada de progreso económico, se necesita crear una economía competitiva que atraiga inversiones productivas, para ello, se requiere un orden jurídico que dé certeza a los inversionistas, reduzca la corrupción y la burocracia, esto, en armonía con la normatividad municipal.

En este contexto, a la par de la incorporación de mejores prácticas económicas y el cumplimiento de los objetivos programados, se encuentra la seguridad, la cual es un factor indispensable para la atracción de inversiones productivas, para el pleno desarrollo de las ya existentes, y para la paz social; no por nada una de las demandas más apremiantes de la sociedad y del sector empresarial es la seguridad pública y jurídica. Por ende, el Ejecutivo del Estado pretende crear los mecanismos necesarios para garantizar estas a la población mexiquense, a través de la ley como herramienta idónea.

La propuesta que se somete a consideración de esa Soberanía Popular contiene disposiciones tendientes al establecimiento de un marco legal único que ordene la actividad comercial e incentive la competitividad económica de la Entidad, así como cerrar espacios propicios para la delincuencia común y organizada. Con lo cual, se pone de manifiesto la decidida intención del Gobierno del Estado para fortalecer la comunicación y vinculación entre empresarios y gobierno, lo que permite implementar políticas públicas que den resultados, así como detectar eficazmente actividades ilegales para su pronta contención y erradicación. Por ello, esta Ley de Ordenamiento y Competitividad Comercial del Estado de México tiene una serie de novedosos avances que pretenden ordenar y agilizar acciones y procedimientos a favor de las actividades comerciales que contempla.

Con la norma que se presenta se clasifican las unidades económicas como de bajo, mediano y alto impacto, definiendo a estas últimas, como aquellas cuya actividad principal es la venta o suministro de bebidas alcohólicas para su consumo inmediato, así como las relacionadas a las actividades automotrices, como lo es la compraventa de partes usadas, los aserraderos, casas de empeño y las dedicadas a la compra y/o venta de oro y plata.

Igualmente, se identifican las unidades económicas de mediano impacto, como aquellas a las que se les autoriza, sin ser su actividad principal, la venta o suministro de bebidas alcohólicas para su consumo inmediato.

Por su parte, las de bajo impacto, son las unidades económicas que se les autoriza la venta de bebidas alcohólicas en botella cerrada, y todas aquellas diferentes a las consideradas de alto y mediano impacto, es decir, la mayoría de unidades donde se practica el comercio común, como lo son abarroterías, salones de belleza, recauderías, tintorerías, entre otros. Asimismo, se erige la coordinación entre el Estado y los municipios para operar el Sistema de Unidades Económicas, que tiene como finalidad el registro de todos los establecimientos mercantiles que se pretendan abrir o estén en función dentro del territorio estatal. Se crea la denominada ventanilla de gestión, a cargo del Estado a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, en la que se tramitará la apertura de las unidades económicas de mediano y alto impacto, así como la llamada ventanilla única a cargo del municipio, que tramitará todo lo relacionado con las unidades económicas de bajo impacto.

Por otra parte, se establecen plazos de respuesta a las autoridades para emitir los permisos, licencias, dictámenes, cédula informativa de zonificación y los demás trámites que se tengan que realizar para la apertura y funcionamiento de las unidades económicas, en aras de promover la competitividad y la certeza jurídica de todo aquél que desee tener un establecimiento comercial en el Estado de México, evitando cualquier tipo de discrecionalidad al respecto.

En este sentido, se obliga a los servidores públicos que estén a cargo de las ventanillas a informar a los solicitantes sobre los requisitos, el costo y el tiempo que la Ley establece para el trámite que pretenden. Asimismo, las autoridades deben de dar respuesta a la petición en los plazos señalados, ya que su incumplimiento será motivo de responsabilidad administrativa.

Se faculta al Estado para, en coordinación con los municipios, establecer zonas en las que se permita la instalación y funcionamiento de las unidades económicas de alto impacto su actividad principal sea la venta de vehículos automotores usados en tianguis de autos, y que se dediquen al aprovechamiento de autopartes de vehículos usados que han concluido su vida útil. Asimismo, y a fin de promover el respeto a los derechos y dignidad de las mujeres se prohíbe la instalación de unidades económicas donde se presenten espectáculos con baile de carácter sexual o erótico, coloquialmente conocido como *table dance*.

De igual manera, se establecen controles para las unidades económicas que se dedican al aprovechamiento de autopartes de los vehículos que han concluido su vida útil, las cuales no estaban ni reconocidas, ni reguladas, dando lugar a que estas se prestaran para actividades fuera de la ley. En este marco, se dota a la presente norma del elemento coercible necesario, por lo que se ha previsto un apartado de sanciones, a fin de que

proceda la imposición de multas, la suspensión y, en su caso, la clausura de las unidades económicas que incumplan lo establecido en la presente Ley.

Además, se reforma el Código Administrativo del Estado de México para regular a los vehículos que se encuentren abandonados en estacionamientos de servicio al público, sujetándolos al procedimiento de chatarrización. Finalmente, es de mencionar, que si bien una de las principales obligaciones del Gobierno del Estado es garantizar la vigencia de Estado de Derecho, esto no es justificación para entorpecer la vida económica de la Entidad, sino al contrario, con este tipo de leyes se pretende encausar dicha actividad económica para que los actores que participan en ella, lo hagan en igualdad de circunstancias, tengan la seguridad jurídica necesaria para evitar abusos de autoridades y, además, protegerla de la incursión de la delincuencia, lo que sin duda, volverá al Estado de México más competitivo para la inversión.

Por lo anteriormente expuesto, someto a consideración de esa H. Soberanía la Iniciativa de Decreto por el que se expide la Ley de Ordenamiento y Competitividad Comercial del Estado de México y se reforman diversos ordenamientos jurídicos, para que, de estimarse correcto, se apruebe en sus términos.

En estricta observancia al artículo 80 de la Constitución Política del Estado Libre y Soberano de México y 7 de la Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado de México, este instrumento se encuentra debidamente refrendado por el Mtro. José Sergio Manzur Quiroga, Secretario General de Gobierno del Estado de México.

Reitero a usted las seguridades de mi atenta y distinguida consideración.

**GOBERNADOR CONSTITUCIONAL
DEL ESTADO DE MÉXICO**

**DR. ERUVIEL ÁVILA VILLEGAS
(RÚBRICA).**

SECRETARIO GENERAL DE GOBIERNO

**JOSÉ S. MANZUR QUIROGA
(RÚBRICA).**

ERUVIEL ÁVILA VILLEGAS, Gobernador Constitucional del Estado Libre y Soberano de México, a sus habitantes sabed:

Que la Legislatura del Estado, ha tenido a bien aprobar lo siguiente:

DECRETO NÚMERO 367

LA H. "LVIII" LEGISLATURA DEL ESTADO DE MÉXICO

DECRETA:

ARTÍCULO PRIMERO. Se expide la Ley de Competitividad y Ordenamiento Comercial del Estado de México, para quedar como sigue:

**LEY DE COMPETITIVIDAD Y ORDENAMIENTO
COMERCIAL DEL ESTADO DE MÉXICO**

**TÍTULO PRIMERO
DISPOSICIONES GENERALES**

**CAPÍTULO I
DEL OBJETO Y FINALIDAD**

Artículo 1. Las disposiciones contenidas en esta Ley son de orden público e interés general y tienen por objeto regular la apertura y el funcionamiento de las unidades económicas para fortalecer la competitividad y el ordenamiento comercial. Así como promover acciones tendentes a estimular a aquellos emprendedores que se domicilien y tributen dentro del territorio del Estado de México.

Lo relativo al fomento, atracción de la inversión productiva nacional y extranjera e instalación de empresas y parques industriales en la Entidad se regulará en términos de lo dispuesto en la Ley de Fomento Económico para el Estado de México.

Artículo 2. Para los efectos de esta Ley, se entenderá por:

- I. Actividad económica: Al conjunto de acciones y recursos que emplean las unidades económicas para producir bienes o proporcionar servicios.
- II. Actividad principal: A la que en un periodo de un año genere más ingresos u ocupe más personal.
- III. Aforo: Al límite cuantitativo de personas que pueden ingresar y permanecer en una unidad económica, tomando en cuenta sus características, manteniendo la calidad del servicio y la accesibilidad dentro del mismo, el cual será determinado de conformidad con las disposiciones aplicables.

- IV. Baile con contenido sexual. Al que realizan personas desnudas y/o semidesnudas con mensaje explícito de carácter erótico y/o sexual para el público asistente en una unidad económica cuya actividad principal es la venta o suministro de bebidas alcohólicas para el consumo inmediato.
- V. Centros nocturnos, discotecas, bares, cantinas y análogos: A las unidades económicas dedicadas, principalmente, a preparar y servir bebidas alcohólicas para consumo inmediato, con o sin pista de baile.
- VI. Casa de empeño: A la unidad económica que otorga préstamos de dinero al público, mediante la celebración de contratos de mutuo con interés y garantía prendaria.
- VII. Código Financiero: Al Código Financiero del Estado de México y Municipios.
- VIII. Comercializadora: A la unidad económica donde se ejerce la compra y/o venta de oro y/o plata.
- IX. Consejo Rector: A la autoridad encargada de emitir el dictamen de factibilidad correspondiente.
- X. COPRISEM: A la Comisión para la Protección contra Riesgos Sanitarios del Estado de México.
- XI. Dependiente: A toda persona que desempeñe, constantemente, las gestiones propias del funcionamiento de la unidad económica en ausencia, a nombre y cuenta del titular.
- XII. Dictamen de Factibilidad: Al documento emitido por el consejo rector respectivo, que determina la pertinencia para la apertura de una unidad económica.
- XIII. Enseres en vía pública: A aquellos objetos como sombrillas, mesas, sillas o cualquier instalación desmontable, colocados en la vía pública para la prestación del servicio que otorga la unidad económica.
- XIV. Ley: A la Ley de Competitividad y Ordenamiento Comercial del Estado de México.
- XV. Licencia de funcionamiento: Al acto administrativo que emite la autoridad, por el cual autoriza a una persona física o jurídica colectiva a desarrollar actividades económicas.
- XVI. Licencia provisional e inmediata o permiso de funcionamiento: Al acto administrativo por el cual la autoridad, una vez cumplidos los requisitos establecidos en las normas jurídicas aplicables, autoriza a una persona física o jurídica colectiva para que inicie sus actividades económicas, por un plazo no mayor a noventa días naturales.
- XVII. Máquina tragamonedas: Al dispositivo a través del cual el usuario realiza una apuesta, mediante la inserción de dinero, ficha, boleto, dispositivo electrónico o cualquier objeto de pago, con la finalidad de obtener un premio no determinado de antemano.
- XVIII. Permisionario de casas de empeño y comercializadora: A la persona física o jurídica colectiva que obtenga el permiso para operar la actividad económica a que se refiere esta Ley.
- XIX. Permiso: Al que se expide al solicitante para que realice una actividad económica.
- XX. Permiso para colocar enseres: Al acto administrativo que emite la autoridad para que una persona física o jurídica colectiva pueda ocupar y/o colocar en la vía pública, enseres o instalaciones de la unidad económica.
- XXI. Peticionario o solicitante: A la persona física o jurídica colectiva que requiera la expedición, revalidación, reposición o modificación de un permiso o licencia de funcionamiento.
- XXII. Pignorante o deudor prendario: A la persona que solicita un préstamo con garantía prendaria.
- XXIII. Pignorar: Al acto de dejar en prenda un bien como garantía de un préstamo.
- XXIV. Proveedor: A la persona física o jurídica colectiva que, habitual o periódicamente, vende o compra a la comercializadora.
- XXV. Refrendo de empeño: Al proceso mediante el cual el interesado o pignorante, cumpliendo lo pactado en el contrato de prenda y de acuerdo a las condiciones del billete de empeño, puede, mediante el pago de los intereses devengados y lo correspondiente al costo del almacenaje, mantener la prenda empeñada.
- XXVI. Registro Estatal: Al Registro Estatal de Unidades Económicas.
- XXVII. Registro Municipal: Al Registro Municipal de Unidades Económicas.

XXVIII. Responsable de un inmueble: A la persona, física o jurídica colectiva, que tenga la propiedad, posesión, administración, disposición, uso o disfrute de un bien inmueble.

XXIX. Sistema: A las acciones que se realizan para agilizar, integrar, alimentar, difundir, orientar y gestionar la apertura de las unidades económicas, a través de un registro y ventanillas de gestión sistematizadas.

XXX. Titular: A la persona física o jurídica colectiva que haya obtenido permiso o licencia de funcionamiento.

XXXI. Traspaso: A la transmisión que realiza el titular de un permiso o una licencia de funcionamiento.

XXXII. Unidad económica: A la productora de bienes y servicios.

XXXIII. Unidad económica de alto impacto: A la que tiene como actividad principal la venta de bebidas alcohólicas para su consumo inmediato, y las demás que requieren dictamen de factibilidad.

XXXIV. Unidad económica de bajo impacto: A las que se les autoriza la venta de bebidas alcohólicas en envase cerrado y no sean para el consumo inmediato, y las demás que no se encuentren comprendidas en mediano y alto impacto.

XXXV. Unidad económica de mediano impacto: A las que se les autoriza la venta de bebidas alcohólicas para consumo inmediato, siendo otra su actividad principal.

XXXVI. Valuador: A la persona física que posee los conocimientos necesarios, habilidades y experiencia, inscrito en el registro a cargo de la Secretaría de Finanzas, para emitir el valor de los bienes muebles para transacciones con transferencia de dominio y/o posesión.

XXXVII. Ventanilla de gestión: Al órgano administrativo de la Secretaría de Desarrollo Económico.

XXXVIII. Ventanilla única: Al órgano administrativo del Municipio.

XXXIX. Verificación: Al acto administrativo por el que se realiza la evaluación a través de la revisión ocular, comprobación o examen de documentos, en la unidad económica.

XL. Verificadores: A los servidores públicos autorizados que inspeccionan las actividades que se realizan en las unidades económicas y comprueban el cumplimiento de las disposiciones jurídicas aplicables.

XLI. Zona especial: A los conjuntos urbanos de unidades económicas de Alto Impacto donde se establecerán las unidades que sus actividades principales sean la de tianguis de autos y la de aprovechamiento de autopartes.

Artículo 3. Para efectos de esta Ley, se aplicarán, de forma supletoria, la Ley de Fomento Económico para el Estado de México, la Ley para la Mejora Regulatoria del Estado de México y Municipios, los Códigos Financiero del Estado de México y Municipios, para la Biodiversidad del Estado de México, Administrativo del Estado de México, de Procedimientos Administrativos del Estado de México, Civil del Estado de México y de Procedimientos Civiles del Estado de México.

CAPÍTULO II DE LAS AUTORIDADES

Artículo 4. Son autoridades encargadas de la aplicación de esta Ley las siguientes:

- I. Secretaría de Seguridad Ciudadana.
- II. Secretaría de Finanzas.
- III. Secretaría de Salud.
- IV. Secretaría de Desarrollo Urbano.
- V. Secretaría de Desarrollo Agropecuario
- VI. Secretaría de Desarrollo Económico.

- VII. Secretaría del Medio Ambiente.
- VIII. Ayuntamientos.
- IX. COPRISEM.

Artículo 5. Corresponde a las autoridades, en el ámbito de su competencia, lo siguiente:

- I. Promover y fomentar, mediante facilidades administrativas las actividades de las unidades económicas.
- II. Promover la participación de la inversión a las unidades económicas a través de estímulos fiscales y no fiscales, cuando los titulares domicilien y tributen en la entidad.
- III. Instalar y priorizar la utilización de las ventanillas que esta Ley contempla.
- IV. Alimentar el Sistema.
- V. Implementar mecanismos y programas especiales para la apertura rápida de unidades económicas.
- VI. Emitir acuerdos y programas que permitan la instalación y el funcionamiento de unidades económicas.
- VII. Establecer políticas públicas para el desarrollo armónico y sustentable de la Entidad y sus municipios.
- VIII. Determinar acciones de simplificación.
- IX. Instruir la realización y el trámite de visitas de verificación.
- X. Dar respuesta, en un término de tres días hábiles, a las solicitudes que le realice la ventanilla única, y de cinco días hábiles a las realizadas por la ventanilla de gestión.
Los términos anteriores podrán prorrogarse hasta por 5 días hábiles, siempre y cuando se justifique.
- XI. Establecer las zonas especiales a que hace referencia esta Ley.
- XII. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 6. Corresponde a la Secretaría de Desarrollo Económico:

- I. Crear y operar el Sistema.
- II. Integrar el Registro Estatal.
- III. Integrar y operar la ventanilla de gestión.
- IV. Facultar a las autoridades acreditadas el acceso al registro estatal.
- V. Verificar que los productos que se vendan o suministren en las unidades económicas sean lícitos.
- VI. Dar vista a la autoridad competente cuando de la visita de verificación en la unidad económica se desprenda un hecho ilícito.
- VII. Establecer los mecanismos para la aplicación de estímulos fiscales y no fiscales a que sean acreedores los titulares de las unidades económicas.
- VIII. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 7. Corresponde a los municipios:

- I. Crear el registro municipal, donde se especifica la licencia de funcionamiento con la actividad de la unidad económica e impacto que generen, así como las demás características que se determinen.
- II. Integrar y operar la ventanilla única.
- III. Operar, digitalizar y mantener, semanalmente actualizado, el registro municipal, a través de la

Dirección de Desarrollo Económico o su equivalente, que opere en su demarcación, el cual deberá publicarse en el portal de Internet del municipio.

IV. Enviar, dentro de los cinco días hábiles siguientes de cada mes calendario la actualización de su registro municipal, el informe correspondiente a las autoridades estatales, para actualizar el registro estatal.

V. Resguardar y actualizar el archivo físico y digital con los documentos requeridos por las leyes para la expedición y refrendo de las licencias correspondientes.

VI. Ordenar visitas de verificación a las unidades económicas que operen en su demarcación.

VII. En términos de los ordenamientos aplicables, substanciar el procedimiento de las visitas de verificación administrativa que se hayan practicado.

VIII. Determinar y ordenar las medidas de seguridad e imponer las sanciones previstas en esta Ley.

IX. Prevenir las adicciones, restringiendo el expendio, consumo de bebidas alcohólicas, tabaco u otras substancias que las provoquen en las distintas instalaciones recreativas y deportivas, o con motivo de la realización de festejos populares o tradicionales, conforme a las disposiciones aplicables.

X. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

CAPÍTULO III DEL SISTEMA DE UNIDADES ECONÓMICAS

Artículo 8. El Sistema se integrará por los registros de las unidades económicas y las ventanillas que operarán de manera permanente, en coordinación con las autoridades estatales y municipales, conteniendo la información básica de las unidades económicas.

Artículo 9. Este Sistema será diseñado conforme a lo siguiente:

I. A cada unidad económica corresponde una clave única e irrepetible, que será utilizada por el titular para efecto de manifestar las modificaciones y trasposos que se efectúen en los términos de esta Ley, y con esta igualmente podrá accederse al registro.

II. El Sistema generará los acuses de recibo, una vez que el solicitante o representante legal haya dado cumplimiento a todos los requisitos que establece esta Ley.

III. Los acuses de recibo contendrán la serie alfanumérica a que se refiere la fracción I, que permita identificar el municipio a que corresponde la ubicación de la unidad económica, la clasificación de bajo, mediano o alto impacto de la unidad económica y la fecha de ingreso del permiso de funcionamiento o licencia de funcionamiento.

IV. Las autoridades y los titulares tendrán acceso al Sistema vía Internet.

V. Comprenderá un apartado para la información relativa a visitas de verificación, sanciones y demás actos que conforme a esta Ley corresponda a las autoridades.

VI. Los requisitos para los trámites que contempla esta Ley deberán estar disponibles en Internet.

SECCIÓN I DEL REGISTRO ESTATAL Y MUNICIPAL

Artículo 10. Los registros tienen como finalidad crear una base de datos confiable, actualizada e integrada a nivel estatal y municipal de las unidades económicas que se aperturen en el territorio de la Entidad.

Artículo 11. El registro incluirá al menos los datos siguientes:

- I. Clave única, que se integrará de una serie alfanumérica.
- II. Nombre del municipio.
- III. Nombre del titular.
- IV. Actividad económica.
- V. Fecha de inicio de actividades.
- VI. Tipo de impacto.
- VII. Domicilio de la unidad económica.
- VIII. Visitas y procedimientos de verificación en su caso.
- IX. Sanciones en su caso.
- X. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

SECCIÓN II DE LAS VENTANILLAS

Artículo 12. Las ventanillas tienen como finalidad la simplificación de trámites que le sean solicitados, tendrán la más amplia facultad de gestión ante las autoridades estatales y municipales para el cumplimiento de sus funciones.

Las ventanillas se conformarán por la ventanilla de gestión y la ventanilla única.

Artículo 13. El servidor público que esté a cargo de las ventanillas informará al solicitante o representante legal todo el procedimiento que se debe llevar a cabo, los requisitos y el costo legal necesario para la obtención de la autorización, así mismo, integrará solo los expedientes que cuenten con todos los documentos requeridos en esta Ley.

El solicitante o representante legal deberán anotar en la solicitud una leyenda que diga que los datos proporcionados, así como la documentación, son fidedignos.

En caso de que el solicitante o representante legal no cumpla con los requisitos el servidor público encargado de la ventanilla deberá prevenirlo para que, a más tardar en tres días hábiles, entregue la documentación.

En ningún caso se podrá negar la recepción de documentos o solicitudes que cumplan con los requisitos del trámite solicitado, mismos que serán canalizados al área correspondiente para que se determine lo conducente.

Artículo 14. La ventanilla de gestión conocerá de los trámites de las unidades económicas de alto y mediano impacto.

Artículo 15. La ventanilla única conocerá de los trámites de las unidades económicas de bajo impacto.

Artículo 16. Las ventanillas, en los diferentes ámbitos de su competencia, gestionarán los trámites siguientes:

- I. Permisos.
- II. Licencias.
- III. Dictámenes.
- IV. Cédula informativa de zonificación.
- V. Las demás que sean necesarias para la apertura de las unidades económicas.

Artículo 17. La ventanilla única entregará al solicitante o representante legal la respuesta de su trámite en un término no mayor a cinco días hábiles, a partir de la fecha del acuse de recibo.

La ventanilla de gestión deberá entregar al solicitante o representante legal la respuesta de su trámite en un término de siete días hábiles, a partir de la fecha del acuse de recibo.

La autoridad podrá prorrogar hasta por 5 días hábiles el término anterior, siempre y cuando justifique la necesidad para ello.

Trascurridos los plazos de referencia y ante la omisión de respuesta de las autoridades, las ventanillas informarán al solicitante o representante legal que las unidades económicas podrán funcionar de manera inmediata, excepto las de mediano o alto impacto, en las que operará la negativa ficta.

Artículo 18. La ventanilla de gestión turnará a la ventanilla única todos los trámites que sean de competencia municipal, lo mismo hará la ventanilla única tratándose de asuntos de competencia estatal.

Artículo 19. El responsable de la ventanilla tendrá la obligación de denunciar, ante el órgano de control respectivo, cuando haya transcurrido en exceso el plazo otorgado para que la autoridad requerida dé respuesta a las solicitudes que se le formulen en términos de esta Ley.

Artículo 20. La operación y debido funcionamiento de la ventanilla de gestión estará a cargo del servidor público que designe la Secretaría de Desarrollo Económico, y la ventanilla única será responsabilidad del Presidente Municipal, las infracciones que se den en el funcionamiento de las ventanillas serán sancionadas en términos de la Ley de Responsabilidades de los Servidores Públicos del Estado y Municipios.

**TÍTULO SEGUNDO
DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS
CAPÍTULO I
DE LAS OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES
DE LOS TITULARES Y/O DEPENDIENTES**

Artículo 21. Los titulares de las unidades económicas tienen las obligaciones siguientes:

- I. Destinar el local exclusivamente para la actividad manifestada en el dictamen de factibilidad, en el permiso o licencia de funcionamiento, según sea el caso.
- II. Adoptar todas las medidas que sean necesarias para evitar la comisión de conductas ilícitas o lesivas a la persona humana o se incite a estas.
- III. Tener en la unidad económica el original o copia certificada del dictamen de factibilidad, permiso o licencia de funcionamiento, según sea el caso.

- IV. Refrendar el permiso o licencia de funcionamiento.
- V. Permitir al servidor público el acceso a la unidad económica para que realice las funciones de verificación.
- VI. Cumplir con los horarios que fije esta Ley y no permitir que los clientes permanezcan en su interior después del horario autorizado.
- VII. Acatar la suspensión de actividades en las fechas y horarios específicos que determinen las autoridades.
- VIII. Permitir el libre acceso a personas con discapacidad, ciegas o débiles visuales guiadas de un perro, el cual deberá contar con bozal.
- IX. Exhibir y/o señalar en un lugar visible al público y con caracteres legibles:
 - a) El horario de prestación de servicios y de venta de bebidas alcohólicas.
 - b) Un croquis que ubique claramente las rutas de evacuación, cuando la unidad económica tenga una superficie mayor a los cien metros cuadrados.
 - c) La capacidad de aforo manifestada en el permiso de funcionamiento o licencia de funcionamiento.
- X. Contar con personal capacitado y botiquín equipado con medicinas, material e instrumentos de curación necesarios para brindar primeros auxilios, en caso de reunir a más de 50 personas, entre clientes y empleados.
- XI. Vigilar que se conserve la seguridad de los usuarios, empleados y dependientes dentro de la unidad económica, así como coadyuvar a que con su funcionamiento no se altere el orden público de las zonas aledañas. En caso de no ocurrir así, los titulares o sus dependientes deberán dar aviso inmediato a las autoridades competentes en materia de seguridad pública.
- XII. Contar con los cajones de estacionamiento que determine la autoridad competente.
- XIII. Darse de alta en el Servicio de Administración Tributaria, una vez reunidos todos los requisitos y autorizaciones, previo a la expedición de la licencia de funcionamiento, cuando se trate de unidades económicas de bajo impacto.
- XIV. Atender las disposiciones en materia de control y humo del tabaco.
- XV. Señalar y tener a la vista del público las salidas de emergencia, así como la localización de extintores y otros dispositivos para el control de siniestros.
- XVI. Permitir el libre acceso a las instalaciones sanitarias a mujeres embarazadas y adultos mayores.
- XVII. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 22. Además de lo señalado en el artículo que antecede, los titulares y/o dependientes de las unidades económicas de actividad de mediano y alto impacto deberán:

- I. Exhibir en un lugar visible al público y con caracteres legibles la información de la ubicación y números telefónicos de los sitios de taxis.
- II. Colocar en el exterior de la unidad económica una placa con dimensiones mínimas de 60 por 40 centímetros con caracteres legibles que contenga:
 - a) En su caso, la especificación de que se trata de un Club Privado.
 - b) La leyenda que señale que en la unidad económica no se discrimina el ingreso ni el servicio a persona alguna.
 - c) Que no existe consumo mínimo, ni la modalidad de barra libre.
- III. Permitir el acceso a las instalaciones a todo usuario que lo solicite sin discriminación alguna, respetando el orden de llegada, con excepción de aquellos que cuenten con membresía, salvo los casos de personas que se encuentren en evidente estado de ebriedad, bajo el influjo de estupefacientes o que porten armas.
- IV. Instalar aislantes de sonido para no generar ruido por encima de los niveles permitidos por esta

Ley y por la normatividad ambiental, que afecte el derecho de terceros.

V. Contar con elementos de seguridad, acreditar que están debidamente capacitados y registrados en la Secretaría de Seguridad Ciudadana, cuando se trate de unidades económicas de alto impacto.

VI. Informar a los clientes acerca de la implementación de programas para evitar la conducción de vehículos automotores bajo los influjos del alcohol, cuando se trate de unidades económicas de alto impacto.

VII. Contar con sistemas de recuperación de aguas grises y sistemas de ahorro de agua, así como con focos de bajo consumo de energía y con mingitorios de los llamados secos, cuando se trate de unidades económicas de alto impacto.

VIII. Contar con el alta del Servicio de Administración Tributaria.

IX. Destruir las botellas vacías de vinos y licores.

X. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 23. Queda prohibido a los titulares y/o dependientes permitir, realizar o participar en las actividades siguientes:

I. La venta de cualquier tipo de bebidas alcohólicas a los menores de edad, así como inhalantes o solventes.

II. El cruce de apuestas en el interior de las unidades económicas, excepto en los casos en que se cuente con la autorización correspondiente.

III. La retención de personas dentro de las unidades económicas. En caso de negativa de pago por parte del cliente o de la comisión de algún delito, se solicitará la intervención inmediata a las autoridades competentes.

IV. Los delitos de personas menores de edad y quienes no tienen la capacidad para comprender el significado del hecho, el uso de imágenes y/o voz de personas menores de edad o personas que no tienen la capacidad para comprender el significado del hecho, la pornografía, lenocinio, trata de personas, tráfico de menores o actos libidinosos u otro que vaya en contra de la libertad sexual o dignidad de las personas.

V. La utilización de la vía pública como estacionamiento para la prestación de los servicios o realización de la actividad propia de que trate la unidad económica, salvo aquellos casos en que lo permita expresamente la Ley.

VI. El exigir pagos por concepto de propina, gratificación, cubierto o conceptos semejantes, así como condicionar la prestación del servicio a una determinada cantidad de dinero en el consumo. En caso de existir otro concepto distinto al consumo, se hará del conocimiento del usuario y se solicitará su aceptación.

VII. Relaciones sexuales que se presenten como espectáculo en el interior de las unidades económicas.

VIII. El exceder la capacidad de aforo de la unidad económica manifestada en el permiso o la licencia de funcionamiento.

IX. Introducir o permitir el ingreso a las unidades económicas de cualquier tipo de arma.

X. El baile con contenido sexual en unidades económicas.

XI. El aprovechamiento de vehículos usados que han concluido su vida útil o siniestrado, si su unidad económica no se encuentra en la zona especial para éste.

XII. La enajenación y comercialización de vehículos automotores usados y autopartes usadas, en las unidades económicas denominadas tianguis de autos, fuera de la zona especial.

XIII. De igual manera queda prohibida la colocación de regaderas en las instalaciones de las unidades económicas dedicadas a la venta y/o distribución de bebidas alcohólicas.

XIV. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 24. Los titulares de las unidades económicas de alto impacto estarán obligados a instalar videocámaras, equipos y sistemas tecnológicos privados, enlazados con los de la Secretaría de Seguridad Ciudadana, de acuerdo a la normatividad de la materia, con la finalidad de atender eventos de reacción inmediata.

Las grabaciones obtenidas con videocámaras, equipos y sistemas tecnológicos privados únicamente deberán ser entregadas cuando así lo solicite la autoridad competente.

Adicionalmente, los titulares de estas unidades económicas tendrán la obligación de contar con detectores portátiles de metales y armas para prohibir el acceso a sus instalaciones a los usuarios que las porten.

Artículo 25. Los titulares de las unidades económicas a que se refiere esta Ley ingresarán la información al Sistema en los casos que efectúen las variaciones siguientes:

- I. Modificación de la superficie de la unidad económica.
- II. Modificación del aforo de la unidad económica.
- III. Modificación de la actividad económica, siempre y cuando no implique la de la actividad señalada en el permiso.
- IV. Cualquier variación que pueda tener la unidad económica.
- V. Cuando realice el cese de actividades o cierre de la unidad económica.
- VI. Cualquier cambio o modificación a lo establecido en la licencia estatal de uso de suelo.

CAPÍTULO II DE LA COLOCACIÓN DE ENSERES E INSTALACIONES EN VÍA PÚBLICA

Artículo 26. Los titulares de las unidades económicas, cuya actividad económica principal sea la venta de alimentos preparados y/o bebidas, podrán colocar en la vía pública enseres e instalaciones que sean necesarios para la prestación de sus servicios, previo aviso que ingresen al Sistema, permiso de la autoridad y el pago de los derechos que establece el Código Financiero.

Artículo 27. La colocación de los enseres e instalaciones a que se refiere el artículo anterior procederá cuando se reúnan las condiciones siguientes:

- I. Que sean contiguos a la unidad económica y desmontables, es decir que se encuentren sujetos o fijos a la vía pública.
- II. Que para el paso de peatones se deje una anchura libre de por lo menos dos metros, entre la instalación de los enseres y el arroyo vehicular.
- III. Que no ocupen la superficie de rodamiento para la circulación vehicular, ni áreas verdes o impidan u obstruyan elementos de accesibilidad para personas de discapacidad.
- IV. Que su instalación no impida la operación de comercios preexistentes.

- V. Que los enseres o instalaciones no se utilicen para preparar o elaborar bebidas o alimentos.
- VI. Que no se instalen en zonas preponderantemente destinadas al uso habitacional.
- VII. En ningún caso los enseres podrán abarcar una superficie mayor al 50% de la superficie total de la unidad económica.

La autoridad ordenará el retiro inmediato de los enseres en los casos que se constate, a través de visita de verificación, que su colocación o instalación contraviene lo dispuesto por esta Ley. El retiro lo hará el titular de la unidad económica y ante su negativa u omisión, lo ordenará el municipio a costa de aquél.

Artículo 28. Para la colocación de enseres e instalaciones a que se refiere este Título, el Sistema comprenderá los campos necesarios para que los titulares proporcionen la información siguiente:

- I. Nombre o razón social del solicitante, así como domicilio para oír y recibir notificaciones.
- II. Denominación o nombre comercial de la unidad económica y ubicación del mismo.
- III. Datos del permiso de funcionamiento o licencia de funcionamiento.
- IV. Descripción de las condiciones en que se colocarán los enseres e instalaciones, así como la superficie que ocuparán en la vía pública.
- V. Monto del pago de derechos efectuado y datos de la oficina receptora.

Artículo 29. El permiso para la colocación en la vía pública de los enseres o instalaciones que menciona el artículo anterior tendrá vigencia de un año y podrá ser revalidado por períodos iguales, con la sola manifestación que el titular ingrese al Sistema que las condiciones no han variado y el pago de derechos que establezca el Código Financiero.

En caso de vencimiento del permiso o de violación a lo dispuesto por esta Ley, el titular estará obligado a retirar los enseres o instalaciones por su propia cuenta. De lo contrario, el municipio ordenará el retiro.

Los permisos a que se refiere este artículo que se encuentren vigentes en el momento en que el titular realice el traspaso de la unidad económica se entenderán transferidos al nuevo hasta que termine su vigencia. En este caso, se entenderá que el nuevo titular de la unidad económica lo es también del permiso.

CAPÍTULO III

DE LA OPERACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS POR ÚNICA OCASIÓN

Artículo 30. Se podrá otorgar permiso para operar por una sola ocasión o por un período determinado de tiempo o por un solo evento, cuando se solicite con ocho días hábiles previos a su realización, debiendo la autoridad otorgar o negar el permiso en un término no mayor de dos días hábiles, el permiso contendrá la información siguiente:

- I. Razón social de la unidad económica, así como domicilio para oír y recibir notificaciones y dirección de correo electrónico.
- II. Actividad que se pretende ejercer.
- III. Superficie total del local donde pretende realizarse la actividad.
- IV. Fecha y hora de inicio y terminación del mismo.

Artículo 31. El período de funcionamiento de las actividades a que se refiere este Capítulo no podrá exceder de treinta días naturales y, en ningún caso, podrá ser objeto de prórroga, revalidación o traspaso.

Artículo 32. Una vez cubiertos los requisitos señalados en el artículo 30, la autoridad hará del conocimiento al solicitante o representante legal el monto a cubrir por los derechos correspondientes.

Una vez pagados los derechos se otorgará el permiso.

CAPÍTULO IV DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE BAJO IMPACTO

Artículo 33. Las unidades económicas en donde se desarrollen actividades relativas a la intermediación, compraventa, arrendamiento, distribución de bienes o prestación de servicios comerciales y que no sean considerados de mediano o alto impacto.

Artículo 34. Las unidades económicas a que se refiere este Título tienen prohibida la venta y/o distribución de bebidas alcohólicas en envase abierto y/o al copeo, para su consumo inmediato y en el interior.

La venta de bebidas alcohólicas en botella cerrada que no sea para el consumo inmediato, en aquellas unidades económicas que la contemple, solo será permitida por los ayuntamientos en un horario de las 07:00 a las 22:00 horas de lunes a sábado y los domingos de las 07:00 a las 17:00 horas. En ningún caso se autorizará esta venta después de los horarios establecidos.

Las autoridades sanitarias, así como las municipales, en el ámbito de sus respectivas atribuciones, para la prevención y atención de las adicciones, vigilarán que no se expendan bebidas alcohólicas en botella cerrada fuera del horario autorizado.

Las autoridades podrán actuar por sí o por denuncia ciudadana.

Artículo 35. Para el funcionamiento de las unidades económicas a que se refiere este Capítulo, la autoridad deberá ingresar, además de lo requerido por el artículo 11, los datos del permiso o licencia de funcionamiento correspondientes al Sistema, proporcionando la información siguiente:

I. Domicilio para oír y recibir notificaciones y dirección de correo electrónico. En caso de que el solicitante sea persona física, expresará los datos de la credencial para votar.

II. Superficie total del local donde pretende establecerse la unidad económica.

III. Que cuenta con los cajones de estacionamiento de conformidad con esta Ley.

IV. Capacidad de aforo en su caso, atender lo ordenado en materia de Protección Civil.

V. En los casos de unidades económicas que se dediquen a la purificación, embotellamiento y comercialización de agua deberán presentar la licencia de funcionamiento y aviso de funcionamiento ante la autoridad respectiva.

Artículo 36. El permiso o licencia de funcionamiento a que se refiere el artículo anterior permite al titular ejercer, exclusivamente, la actividad económica que en el mismo se manifieste, la cual deberá ser compatible con el uso de suelo permitido.

Adicionalmente, podrán desarrollar actividades complementarias como música viva, grabada y videograbada, servicio de televisión, realización de eventos o actividades culturales, bastando para la realización de estas actividades el permiso o licencia de funcionamiento originalmente ingresado al Sistema. Estas actividades deberán adecuarse a la actividad económica manifestada.

Artículo 37. Las unidades económicas en las que se preste el servicio de juegos electrónicos y/o de video funcionarán sujetándose a las disposiciones siguientes:

I. No instalarse a menos de 250 metros a la redonda de algún centro escolar, con excepción de las contempladas en los tipos C y D en el presente y en el siguiente artículo, cuyos rangos de distancia permitida será de 500 metros.

II. Contar con una clasificación que los identifique en grupos de la siguiente forma: Tipo A, B, C y D.

Cada videojuego deberá tener visible la letra que le corresponda, la que deberá ser de por lo menos 15 centímetros de alto y de ancho.

III. Colocar dentro del local, visible al público, un anuncio de por lo menos un metro cuadrado y con letra de 10 centímetros de alto y de ancho, en el que se especifiquen los tipos y clasificación de los juegos, conforme a lo siguiente:

a) Tipo A. Inofensivo, para todas las edades.

b) Tipo B. Poco agresivo, para uso de mayores de 13 años.

c) Tipo C. Agresivo, para uso de mayores de 15 años.

d) Tipo D. Altamente Agresivo, para uso de mayores de 18 años.

IV. Mantener perfectamente iluminadas las áreas donde estén instalados los juegos, evitando la utilización de sistemas de iluminación opaca u oscura que pudieran generar trastornos en la salud de los usuarios.

V. Revisar que los juegos se utilicen de acuerdo a la clasificación por edades.

VI. Vigilar que la distancia entre los equipos de videojuegos garantice, en todo momento, el servicio, la operación y la seguridad del usuario, de conformidad con el reglamento de esta Ley.

VII. Tener agrupados los juegos en áreas específicas, de acuerdo a las edades para los que son aptos.

Está prohibido operar en unidades económicas todos aquellos videojuegos y sistemas diseñados para uso doméstico o particular y operar sistemas de iluminación, de audio y video cuya intensidad o volumen provoque alteración, distracción o confusión de los usuarios.

Para el caso de emisiones de audio o ruido la autoridad ordenará verificar periódicamente que su volumen se mantenga en los decibeles autorizados.

Artículo 38. La clasificación de videojuegos a que se refiere la fracción II del artículo anterior será la siguiente:

I. Se consideran tipo A, inofensivo:

a) Los deportes, excepto el box, luchas y todos aquellos cuyo principal objetivo es golpearse, derribarse o herirse físicamente.

b) Las carreras de automóviles, motocicletas o cualquier vehículo, siempre y cuando no se muestren gráficas con sangre.

c) Aquellos videojuegos que muestren seres ficticios que tengan que ir alcanzando objetivos en un ambiente de fantasía sin matar de manera gráfica a otros seres.

II. Se considera tipo "B", poco agresivo:

a) Aquellos que muestren seres animados que no sean humanos y que no presenten peleas, golpes, ni derramamiento de sangre o líquido que haga creer que se trata de sangre, aun cuando no sea roja.

b) Los que presenten persecuciones espaciales, terrestres, aéreas o marítimas con o sin derribamiento de objetivos sin vida, o que tengan vida pero que de ninguna forma representen un ser humano.

III. Se consideran tipo "C", agresivo:

a) Aquellos deportes excluidos del tipo "A".

b) Aquellos en donde presenten seres animados, incluidos humanos que tengan que derribarse, luchar o eliminar al contrincante utilizando la fuerza física y/o armas, pero siempre y cuando no haya imágenes o gráficas donde se muestren cuerpos desmembrados, mutilados, o derramamiento de sangre.

c) Aquellos juegos interactivos y simuladores que no excedan estos criterios de clasificación en cuanto a su contenido.

IV. Se consideran tipo "D", altamente agresivos:

a) Aquellos en los que hay peleas, competencias o persecuciones con el uso de armas, violencia y derramamiento de sangre e incluso mutilaciones o desmembramientos.

b) Aquellos juegos interactivos y simuladores que sean excluidos del tipo "C".

En ninguna de las clasificaciones antes señaladas se podrán mostrar imágenes de actos sexuales, desnudos y/o pornográficos, ni juegos que denigren o discriminen a la mujer, a las personas con algún tipo de discapacidad, a los indígenas y a las personas con una orientación sexual distinta.

Cualquier juego de video que no cumpla con estos criterios de clasificación estará prohibido para operar en el Estado de México. En el caso de que algún videojuego pudiera encuadrar en dos tipos o existiera confusión respecto a que clasificación le corresponde, se optará siempre por la letra que alfabéticamente vaya después.

Artículo 39. Está prohibida la instalación de máquinas tragamonedas en cualquiera de sus modalidades en unidades económicas que no cuenten con la autorización para tal efecto.

No se considerarán máquinas tragamonedas:

I. Las máquinas expendedoras que permiten la entrega de bienes o servicios a cambio de un precio que corresponda al valor de mercado de los bienes o servicios que la máquina entregue.

II. Las máquinas tocadiscos, videodiscos o fotográficas, las máquinas o aparatos de competencia pura o deporte, las de mero pasatiempo o recreo y las máquinas o aparatos recreativos de uso infantil; a condición de que sus mecanismos no permitan algún tipo de apuesta o permitan el pago de premios en dinero, especie o signos que puedan canjearse por ellos, salvo los que sólo consistan en volver a jugar gratuitamente.

III. Las terminales de apuestas o las máquinas que permiten jugar o apostar a las competencias hípcas o deportivas, ubicadas dentro de los establecimientos. Estas terminales o máquinas deberán estar claramente identificadas como tales en los establecimientos autorizados y contar con la homologación expedida por la autoridad competente.

El incumplimiento del presente artículo será sancionado conforme a las disposiciones jurídicas aplicables.

Artículo 40. Los juegos mecánicos y electromecánicos que se instalen en unidades económicas y en parques recreativos, circos y eventos similares, funcionarán sujetándose a las disposiciones siguientes:

I. No instalarse en un radio menor a 100 metros de algún centro escolar.

II. La distancia entre los juegos mecánicos y electromecánicos deberá ser aquella que garantice la seguridad de los usuarios.

III. En los casos de juegos electromecánicos, los aparatos que se instalen en el interior de las unidades económicas, como circos y eventos similares, deberán contar con los dispositivos de seguridad que establecen las leyes y reglamentos en materia de construcción y de protección civil.

IV. Abstenerse de vender y distribuir pólvora, explosivos, artificios y sustancias químicas relacionadas con explosivos, en términos de la Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos, así como vigilar que los usuarios no los introduzcan a su interior.

V. Los juegos electromecánicos deberán someterse a pruebas de resistencia por lo menos cada tres meses, a fin de asegurar su funcionamiento adecuado.

Tratándose de unidades económicas que cuenten con un número mayor de 10 juegos mecánicos y electromecánicos, podrá prestarse el servicio de alimentos preparados. La unidad económica deberá destinar como máximo el 10% de su superficie total para habilitarla con instalaciones adecuadas para el consumo de los alimentos que expendan la propia unidad económica y aquellos que lleven consigo los usuarios del servicio.

Artículo 41. Las unidades económicas cuya actividad sea el alquiler de mesas de billar o líneas para boliche, podrán ejercer las actividades complementarias siguientes:

I. Venta de alimentos preparados y bebidas no alcohólicas.

II. Prestar los servicios de alquiler de juegos de salón y mesa.

III. Juegos mecánicos, electromecánicos, electrónicos y de video.

IV. Venta de artículos promocionales y deportivos.

V. Lo anterior, siempre y cuando la superficie ocupada por las actividades complementarias no exceda del 10% de la superficie total de la unidad económica.

Artículo 42. En las unidades económicas denominados baños públicos o gimnasios se ofrecerán servicios encaminados a la higiene, salud y relajamiento.

Los baños públicos o gimnasios podrán proporcionar la venta de alimentos preparados, bebidas no alcohólicas, dulcería, regadera, vapor, sauna, hidromasajes, peluquería, venta de aditamentos de higiene personal y alberca. Asimismo, en dichas unidades económicas queda prohibida la prestación de servicios como la expedición de recetas o venta de productos por parte de nutriólogos y/o naturistas, que no cuenten con su cédula profesional para tal efecto.

Artículo 43. Los titulares de las unidades económicas en que se presten los servicios de baños públicos o gimnasio tendrán las obligaciones siguientes:

I. Abstenerse de expender bebidas alcohólicas en el interior de la unidad económica.

II. Contar con áreas de vestidores, casilleros y sanitarios para los usuarios, así como extremar las medidas de higiene y aseo en toda la unidad económica.

III. Tener a disposición del público cajas de seguridad en buen estado, y contratar un seguro para garantizar la guarda y custodia de valores depositados en las mismas.

- IV. Tener a la vista del público letreros con recomendaciones para el uso racional del agua, así como información sobre las consecuencias legales de llevar a cabo un acto de explotación sexual comercial infantil.
- V. Exhibir en la unidad económica, a la vista del público asistente, los documentos que certifiquen la capacitación del personal para efectuar masajes y en el caso de los gimnasios, contar con la debida acreditación de instructores de aeróbicos, pesas o del servicio que ahí se preste, debiendo contar además con programas permanentes de mantenimiento a los aparatos que se encuentran a disposición de los usuarios.
- VI. Exhibir en un lugar visible al público los precios o tarifas de los servicios que se prestan.
- VII. Contar con personal preparado para prestar asistencia médica, en caso de ser necesario.
- VIII. Llevar un registro interno de todos los usuarios, incluidos los menores de edad que hagan uso de las instalaciones de este tipo de unidades económicas.

Artículo 44. Las áreas de vestidores para el servicio de baño colectivo deberán estar por separado para hombres y mujeres, y atendidos por dependientes del mismo sexo.

Artículo 45. Los titulares de aquellas unidades económicas en donde se preste al público el servicio de acceso a la red de Internet, en los cuales se permita el acceso a menores, deberán contar con sistemas de bloqueo a páginas o sitios que contengan información pornográfica o imágenes violentas. Las computadoras que contengan dichos sistemas de bloqueos deberán estar separadas de aquellas que tengan acceso abierto a cualquier información, y queda prohibido que los menores tengan acceso a estas últimas. Igualmente, todas las computadoras que presten este servicio deberán contar con sistemas de bloqueo a páginas o sitios que contengan pornografía infantil y/o promoción del turismo sexual infantil.

CAPÍTULO V
DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE MEDIANO Y ALTO IMPACTO
SECCIÓN I
DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE MEDIANO IMPACTO

Artículo 46. Los salones de fiesta tendrán como actividad única la renta de espacio a particulares para la celebración de eventos y fiestas privadas, sin que en ningún caso se pueda llevar a cabo la venta al menudeo de alimentos o bebidas, incluidas las alcohólicas, o el cobro de una cantidad por admisión individual. Esta disposición aplica a los jardines que sean utilizados para los mismos fines.

Artículo 47. Las unidades económicas con actividad de estacionamientos, lavado de autos o bodegas, no podrán ser arrendadas como salones de fiestas para la celebración de eventos o fiestas que requieran un pago para el acceso.

Los domicilios particulares no podrán ser arrendados para el fin expresado en el párrafo anterior.

Artículo 48. Los restaurantes que tengan como actividad principal la venta de alimentos preparados y, en su caso, como actividad complementaria la venta de bebidas alcohólicas. Además podrán, preferentemente, prestar el servicio de música viva y grabada o videograbada, así como el servicio de televisión y, en ningún caso, se permitirá servir bebidas alcohólicas a las personas que no cuenten con lugar propio.

Artículo 49. Para efectos de esta Ley, las unidades económicas que presten el servicio de hospedaje serán todos aquellos que proporcionen al público albergue o alojamiento mediante el pago de un precio determinado. Se consideran unidades económicas de hospedaje los hoteles, moteles y desarrollos con sistemas de tiempo compartido.

Las unidades económicas a que se refiere este artículo podrán prestar los servicios siguientes:

- I. Venta de alimentos preparados y bebidas alcohólicas al coqueo en los cuartos y albercas.
- II. Música viva, grabada o videograbada.
- III. Servicio de lavandería, planchaduría y tintorería.
- IV. Peluquería y/o estética.
- V. Alberca, instalaciones deportivas, juegos de salón y billares.
- VI. Alquiler de salones para convenciones o eventos sociales, artísticos o culturales
- VII. Agencia de viajes.
- VIII. Zona comercial.
- IX. Renta de autos.
- X. Los que se establecen para la actividad económica de restaurante, en términos del primer párrafo del artículo anterior de la Ley, sujetándose a las condiciones que para esta se señalan.
- XI. Los que se establecen para actividades económicas, en términos del artículo siguiente, sujetándose a las condiciones que señala esta Ley y demás normatividad aplicable y sin que deba presentarse nuevo permiso o licencia de funcionamiento.

Las actividades económicas complementarias deberán de ajustar su horario a las disposiciones que para cada actividad económica se encuentren señaladas en el presente ordenamiento, salvo las actividades señaladas en la fracción I que serán permanentes.

Artículo 50. Las unidades económicas en las que se preste el servicio de hospedaje con algún otro servicio deberán contar para su operación con locales que formen parte de la construcción, separados por muros, cancelas, mamparas o desniveles, contruidos o instalados de modo que eviten molestias, tanto a los huéspedes en sus habitaciones, como a las personas que vivan en inmuebles aledaños, y observarán las disposiciones siguientes:

- I. Exhibir en lugar visible para el público, con caracteres legibles, la tarifa de hospedaje, horario de vencimiento del servicio, la tarifa de las actividades económicas autorizadas y el aviso de que cuenta con caja de seguridad para la guarda de valores.
- II. Llevar el control de llegadas y salidas de huéspedes con anotación en libros, tarjetas de registro interno o sistema computarizado, en los que incluya nombre, ocupación, origen, procedencia y lugar de residencia, los menores de edad deberán ser registrados.
- III. Colocar en cada una de las habitaciones, en un lugar visible, un ejemplar del reglamento interno de la unidad económica sobre la prestación de los servicios.
- IV. Solicitar en caso de urgencia, los servicios médicos para la atención de los huéspedes.
- V. Garantizar la seguridad de los valores que se entreguen para su guarda y custodia en la caja de la unidad económica, para lo cual deberán contratar un seguro que garantice los valores depositados.
- VI. Mantener limpios camas, ropa de cama, pisos, muebles, servicios sanitarios y las instalaciones en general.

VII. Garantizar la accesibilidad y disponibilidad de preservativos a los usuarios.

VIII. Las demás que le confieran esta Ley y otras disposiciones aplicables.

Artículo 51. Las unidades económicas de mediano impacto tendrán los siguientes horarios de prestación de servicios y de venta, consumo o distribución de bebidas alcohólicas:

Unidades económicas de mediano impacto	Horario de Servicio	Horario de venta, consumo o distribución de bebidas alcohólicas
Salones de fiestas	08:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	11:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.
Restaurantes	06:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	11:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.
Hospedaje	Permanente	11:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.
Teatros y auditorios	Permanente	14:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.
Salas de cine	11:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	14:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.
Clubes privados	Permanente	11:00 horas y hasta las 02:00 horas del día siguiente.

Artículo 52. Las unidades económicas que opten por la modalidad de condicionar la prestación de sus servicios a la adquisición de una membresía serán considerados como clubes privados.

En la solicitud de permiso correspondiente se manifestará que el objeto social del mismo no contiene criterios discriminatorios de ninguna naturaleza para la admisión de miembros. Estas unidades económicas no prestarán el servicio al público en general, solo a aquellas personas que acrediten con un documento expedido por la unidad económica la membresía de pertenencia.

Las unidades económicas de alto impacto no podrán tener la modalidad de club privado.

SECCIÓN II DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE ALTO IMPACTO

Artículo 53. Las unidades económicas de alto impacto deberán cumplir con las obligaciones contenidas en esta Ley y otras disposiciones, en éstas se podrán prestar los servicios de venta de alimentos preparados, música viva, música grabada o videograbada, televisión, alquiler de juegos de salón, de mesa y billares, así como contar con espacio para bailar.

Artículo 54. Queda prohibida la entrada a menores de edad a todas las unidades económicas a que se refiere este artículo, con la excepción de que se lleven a cabo o se celebren tardeadas, en cuyo caso no se podrán vender ni distribuir bebidas alcohólicas, ni productos derivados del tabaco o cualquier otra sustancia psicoactiva. Se entiende por tardeada la celebración o fiesta que se lleve a cabo al interior de las unidades económicas a que se refiere este Capítulo en un horario de 11:00 a 20:00 horas.

Artículo 55. Las unidades económicas de alto impacto no podrán ubicarse a menos de 500 metros de los centros educativos, estancias infantiles, instalaciones deportivas o centros de salud.

Artículo 56. Las unidades económicas de alto impacto tendrán los siguientes horarios de prestación de sus servicios y de venta, consumo o distribución de bebidas alcohólicas:

Unidades económicas de alto impacto	Horario de Servicio	Horario de venta, consumo o distribución de bebidas alcohólicas
Bares, cantinas y salones de baile	11:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	11:00 a las 02:00 horas del día siguiente.
Discotecas y video bares con pista de baile	11:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	17:00 a las 02:00 horas del día siguiente.
Pulquerías	11:00 a las 20:00 horas.	11:00 a las 20:00 horas.
Centros nocturnos	20:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	20:00 a las 02:00 horas del día siguiente.
Bailes públicos	17:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	17:00 a las 02:00 horas del día siguiente.
Centros botaneros y cervecedores	11:00 a las 03:00 horas del día siguiente.	15:00 a las 22:00 horas.
Restaurantes bar	Con un horario máximo a las 03:00 horas del día siguiente.	11:00 a las 02:00 horas del día siguiente.

Estos horarios por ningún motivo podrán ser ampliados.

Cuando por su denominación alguna unidad económica no se encuentre comprendida en las clasificaciones anteriores, se ubicará en aquel que por sus características le sea más semejante.

Artículo 57. En ningún caso se podrá permitir la permanencia de los consumidores dentro de la unidad económica, después del horario autorizado.

Artículo 58. La vigilancia del cumplimiento de las obligaciones a cargo de los titulares y/o dependientes de las unidades económicas, previstos en este Capítulo, estará a cargo de las autoridades, las que ordenarán la práctica de visitas de verificación administrativa y sustanciarán el procedimiento respectivo.

Artículo 59. Los titulares y/o dependientes deberán proporcionar a los clientes la lista de precios correspondiente a las bebidas y alimentos que ofrecen en la carta o menú.

Artículo 60. Los titulares y/o dependientes serán responsables de que en la asignación de una mesa o el ingreso del público asistente no se condicionen al pago de un consumo mínimo y no se exija el consumo constante de alimentos y/o bebidas, para poder permanecer en la unidad económica.

Artículo 61. Las autoridades competentes determinarán e impulsarán en las unidades económicas a que hace mención esta Ley, la adopción de medidas que permitan la realización de acciones específicas de prevención y fomento al cuidado personal de la salud en materia de VIH-SIDA y otras enfermedades de transmisión sexual.

Artículo 62. En todas las unidades económicas en las que se vendan bebidas alcohólicas queda estrictamente prohibida la modalidad de barra libre o cualquier promoción similar. Asimismo, en los lugares donde exista cuota de admisión general o se cobre el pago por derecho de admisión o entrada no se podrá exentar el pago del mismo ni hacer distinción en el precio, en atención al género.

Para efectos de esta Ley, se entenderá por barra libre la modalidad comercial a través de la cual los usuarios, por medio de un pago único, tienen el derecho al consumo ilimitado de bebidas alcohólicas, y por modalidades similares a aquellas que se realicen a través de la venta o distribución de bebidas alcohólicas a un precio notoriamente inferior al del mercado, de acuerdo con las tablas expedidas por la Procuraduría Federal del Consumidor y las demás que se señalen.

Artículo 63. Donde se realice la venta de bebidas alcohólicas al copeo o en envase abierto se colocará, a la vista del público, las marcas de las mismas y los distintos tipos de bebidas alcohólicas que se ofrezcan, y para cerciorarse de la mayoría de edad de los solicitantes de este servicio, el titular y/o dependiente de la unidad económica requerirá le sea mostrada la identificación oficial con fotografía en la que conste la fecha de nacimiento.

Artículo 64. Los límites máximos permisibles para las emisiones sonoras dentro de las unidades económicas se determinan en función de decibeles ponderados en A [db (A)]; por lo que dentro de restaurantes, bares, discotecas y centros de espectáculos, los límites máximos de emisión serán de 60 db (A) y en los horarios siguientes:

I. De las 6:00 a 22:00 horas 68 db(A).

II. De las 22:00 a las 6:00 horas será de 65 db(A).

Las instalaciones y edificios que se destinen a centros de reunión y/o espectáculos públicos, además de los requisitos reglamentarios respectivos, deberán dar cumplimiento a las disposiciones jurídicas aplicables en materia de límites máximos permisibles para las emisiones sonoras, así como tener acceso directo a la vía pública, espacios abiertos, escaleras de emergencia, y todas aquellas disposiciones que, a juicio del Ejecutivo del Estado, sean necesarias para la evacuación del público en caso de emergencia.

Artículo 65. Será obligación de los titulares y/o dependientes instalar sistemas de audio visibles a los usuarios y personal expuesto a contaminación auditiva de los niveles de ruido, y tendrán la obligación de conservar los volúmenes de sonido y ruido en el rango permitido.

Queda estrictamente prohibido el uso de aislantes de sonido que pongan en riesgo la seguridad de los usuarios. Los procedimientos de medición se realizarán conforme a lo que se establezca la normatividad aplicable, con base en la Norma Oficial Mexicana.

SECCIÓN III
DE LOS REQUISITOS PARA OBTENER PERMISO O LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
PARA LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE MEDIANO Y ALTO IMPACTO

Artículo 66. Para la obtención de un permiso o licencia de funcionamiento, los solicitantes o representante legal tendrán que cumplir los requisitos siguientes:

- I. Solicitud en la que se señale la razón social del solicitante, así como domicilio para oír y recibir notificaciones y dirección de correo electrónico para los efectos de esta Ley. En caso de que el solicitante sea persona física se cotejarán los datos de la credencial para votar con fotografía.
- II. Actividad económica que se pretende operar.
- III. Datos de la cédula informativa o licencia de uso de suelo en el que se señale que el uso de suelo es permitido para la actividad económica que se pretende operar.
- IV. Que cuenta con los cajones de estacionamiento que determine la autoridad correspondiente.
- V. La capacidad de aforo respectiva.
- VI. Dar cuenta del programa interno de protección civil.
- VII. Dictamen de factibilidad o permiso, en su caso, emitido por la autoridad Estatal.
- VIII. Para el caso de las unidades económicas de alto impacto deberá manifestar que cuenta con el sistema de seguridad a que hace referencia esta Ley.

Una vez cubiertos los requisitos señalados en el presente artículo y en caso de ser procedente el permiso o licencia de funcionamiento, la autoridad hará del conocimiento al solicitante o representante legal el monto a cubrir por los derechos correspondientes, una vez cubiertos se otorgará el permiso o licencia de funcionamiento.

Artículo 67. La licencia de funcionamiento se revalidará cada año, el titular o la autoridad deberá ingresar al Sistema la solicitud correspondiente, proporcionando la información siguiente:

- I. Que las condiciones originales para el funcionamiento de las unidades económicas no han variado.
- II. Monto del pago de derechos efectuado y datos de la tesorería.
- III. En su caso contar con el dictamen de factibilidad correspondiente.

Artículo 68. Cuando se realice el traspaso de alguna unidad económica, el adquirente deberá ingresar la solicitud al Sistema dentro de los cinco días siguientes a la fecha en que se haya efectuado, proporcionando la información siguiente:

- I. Razón social de la unidad económica, así como domicilio para oír y recibir notificaciones y dirección de correo electrónico.
- II. Actividad que se pretende ejercer.
- III. Que las condiciones señaladas en la licencia de funcionamiento original no han variado.
- IV. Fecha de la celebración del contrato traslativo de dominio y nombres de las partes.

Una vez cubiertos los requisitos señalados en el presente artículo, la autoridad hará del conocimiento al solicitante o representante legal el monto a cubrir por los derechos correspondientes, una vez cubiertos se otorgará el permiso o licencia de funcionamiento.

CAPÍTULO VI
DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEDICADAS A LA VENTA
Y/O DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS
SECCIÓN I
DISPOSICIONES PARTICULARES

Artículo 69. Las disposiciones de este Título establecen los mecanismos de participación de las autoridades en la regulación del funcionamiento de las unidades económicas cuya actividad económica permita la venta y/o distribución de bebidas alcohólicas en la Entidad, con el objeto de implementar medidas y acciones que tiendan a prevenir, concientizar, reducir y medir el consumo de bebidas alcohólicas que dañen, deterioren o pongan en riesgo la salud, la calidad y las expectativas de vida de la persona.

Artículo 70. Para los efectos de este Capítulo, la Secretaría de Salud creará y actualizará de manera semanal el registro de las unidades económicas que cuenten con el dictamen de factibilidad de impacto sanitario para la solicitud o refrendo de licencia de funcionamiento.

Independiente de lo anterior, la Secretaría de Salud alimentará el Sistema dentro de los cinco días siguientes a la actualización de su registro.

SECCIÓN II
DE LOS REQUISITOS PARA LA OPERACIÓN DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS
DEDICADAS A LA VENTA Y/O DISTRIBUCIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS

Artículo 71. Los ayuntamientos solo permitirán el funcionamiento de unidades económicas cuya actividad principal contemple la venta y/o distribución de bebidas alcohólicas en envase abierto y/o al copeo para su consumo en el interior, a las personas físicas y jurídicas colectivas que cuenten previamente con el Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario que expida para tal efecto el

Consejo Rector de Impacto Sanitario.

Las autorizaciones se ajustarán a los horarios establecidos en esta Ley.

Artículo 72. Las autoridades en el ámbito de sus respectivas atribuciones, como parte de la cultura de prevención y atención a las adicciones y a la protección contra riesgos a la salud, vigilarán que no se vendan o suministren bebidas alcohólicas a personas menores de edad o incapaces o fuera de los horarios autorizados. Si del resultado de las verificaciones se aprecia el incumplimiento de estas disposiciones se procederá administrativamente contra los responsables y penalmente conforme a las disposiciones aplicables en la materia.

Artículo 73. Queda prohibida la contratación de menores de edad en las unidades económicas de alto impacto.

Artículo 74. Los titulares y/o dependientes de las unidades económicas están obligados además a observar lo siguiente:

I. Orientar sobre las alternativas de servicio de transporte a sus clientes, cuando consuman bebidas alcohólicas.

- II. Verificar que las personas que consumen bebidas alcohólicas sean mayores de edad y en caso de que aprecien que un mayor de edad facilite bebidas alcohólicas a un menor o incapaz, informarán inmediatamente a las autoridades.
- III. Evitar que se sirvan o expendan bebidas adulteradas, alteradas o contaminadas con sustancias tóxicas.
- IV. Cumplir con los horarios autorizados para la venta, expendio o consumo de bebidas alcohólicas.
- V. Informar a sus clientes sobre los efectos nocivos del abuso en el consumo del alcohol.
- VI. Contar con instrumentos que permitan a los clientes que así lo soliciten cuantificar la concentración de alcohol en la sangre a través del aliento, con el objeto de contribuir al consumo moderado y la prevención de accidentes.
- VII. Cuando el titular o dependiente observe notoriamente alcoholizados a los clientes, les ofrezca llamar a un taxi, exhortándoles a no conducir.
- VIII. Contar con publicidad escrita visible que indique: "El abuso en el consumo de bebidas alcohólicas es dañino para la salud". "El consumo de bebidas alcohólicas está prohibido a menores de edad". "Facilitar el acceso de bebidas alcohólicas a los menores constituye un delito". "Esta unidad económica cuenta con la licencia de funcionamiento y el dictamen de factibilidad de impacto sanitario vigentes, que autorizan la venta de bebidas alcohólicas". "La venta de bebidas alcohólicas sin licencia es un delito". "Por tu seguridad propón un conductor designado". "Está prohibida la venta, suministro y consumo de bebidas alcohólicas fuera de esta unidad económica".

SECCIÓN III

DEL DICTAMEN DE FACTIBILIDAD DE IMPACTO SANITARIO

Artículo 75. La unidad económica donde se vendan o suministren bebidas alcohólicas deberá contar con la licencia de funcionamiento vigente que le autorice la venta de bebidas alcohólicas, la cual, se deberá colocar en un lugar visible dentro de la propia unidad económica.

Artículo 76. Para la solicitud o refrendo de la licencia de funcionamiento de una unidad económica con venta o suministro de bebidas alcohólicas para el consumo inmediato o al copeo, se requiere del Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario, emitido por el Consejo Rector de Impacto Sanitario.

Artículo 77. El Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario es un requisito obligatorio para que las autoridades expidan o refrenden las licencias de funcionamiento.

Este documento tendrá vigencia de un año y será de carácter personal e intransferible, por ende, todo acto contrario a lo señalado será nulo de pleno derecho.

Artículo 78. Son requisitos para la expedición del Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario:

- I. Solicitud firmada por el interesado que deberá presentar vía electrónica o por escrito, manifestando, bajo protesta de decir verdad, que los datos en ella contenidos son ciertos.
- II. A la solicitud se acompañará el original para cotejo y copia de:

- a) Identificación oficial vigente del solicitante que contenga fotografía y firma. En caso de que no sea él, quien realice el trámite sea el representante legal, deberá presentar poder notarial y copia de identificación oficial del poderdante, apoderado y dos testigos. Tratándose de personas jurídicas colectivas, presentar el instrumento notarial con el que acredite su personalidad.
- b) Documento con el que se acredite la propiedad o posesión del inmueble donde se encuentre instalado o se pretenda instalar la unidad económica con venta o suministro de bebidas alcohólicas en botella cerrada para el consumo inmediato o al copeo.
- c) Aviso de funcionamiento emitido por la jurisdicción de regulación sanitaria del lugar donde se encuentre instalada o se pretenda instalar la unidad económica con venta o suministro de bebidas alcohólicas en botella cerrada para el consumo inmediato o al copeo.
- d) Acta constitutiva en caso de ser persona jurídica colectiva.
- e) Dictamen de Viabilidad emitido por la Secretaría de Seguridad Ciudadana, a través de la Dirección General de Protección Civil, para las unidades económicas de alto o mediano riesgo o, en su caso, el Dictamen de Viabilidad de bajo riesgo, emitido por la autoridad de Protección Civil Municipal.
- f) Dictamen de Impacto Regional para el caso de predios o inmuebles que por sus características producen un impacto significativo sobre la infraestructura y equipamiento urbano y servicios públicos previstos para una región o para un centro de población, en relación con su entorno regional.
- g) Fotografías de la fachada y del interior del inmueble.
- h) En su caso, licencia de funcionamiento que se pretenda renovar.
- i) Croquis de localización, señalando colindancias, abarcando un radio no menor de quinientos metros de la unidad económica con venta o suministro de bebidas alcohólicas en botella cerrada para el consumo inmediato o al copeo, que incluya puntos claves de referencia, tales como centros escolares, estancias infantiles, instalaciones deportivas y centros de salud.
- j) Presentar opinión emitida por la autoridad auxiliar correspondiente.

III. Acreditar que la unidad económica cumpla con las condiciones de higiene y seguridad que establezcan las disposiciones legales y normas sanitarias.

IV. Acreditar la instalación de aislante de sonido que garantice el no generar ruido en el medio ambiente o contaminación, que afecte a la salud de los usuarios, de dependientes y personal expuesto. Quedando prohibido el uso de aislante que pongan en riesgo la seguridad de los usuarios.

V. Acreditar la instalación de sistemas visibles, cuya finalidad sea tener a la vista de los usuarios y personal expuesto a contaminación auditiva, los niveles de ruido y dar a conocer si se encuentra dentro del rango permitido o se ha excedido del mismo.

En ningún caso se podrá exceder del límite de 60db (A) para las emisiones sonoras, en función de los niveles ponderados en A [db(A)].

VI. Documento que acredite que la propiedad o posesión del bien inmueble.

VII. Contar con la evidencia documental y fotográfica que permita acreditar el cumplimiento de la Ley General para el Control del Tabaco y su Reglamento.

Artículo 79. Se negará el Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario cuando se incumpla con cualquiera de los requisitos establecidos en esta Ley.

Artículo 79 Bis. Los dictámenes de factibilidad de impacto sanitario pueden ser revocados a juicio del Consejo Rector, por las causas siguientes:

I. Se compruebe que la información proporcionada para su expedición es falsa y/o que alguno de los documentos es apócrifo.

II. Cuando las actividades de la unidad económica de que se trate representen un riesgo para la tranquilidad, seguridad o salud de los usuarios, dependientes o personal ocupacionalmente expuesto.

III. Cuando la unidad económica incumpla con el horario autorizado.

IV. Cuando la unidad económica venda o suministre bebidas alcohólicas a menores de edad o incapaces, independientemente de la responsabilidad administrativa o penal que pudiera generarse.

Artículo 80. En las unidades económicas donde se vendan o suministren bebidas alcohólicas, se prohíbe su venta o suministro a menores de edad, por lo que se pedirá identificación oficial vigente, para verificar que se trate de un mayor de 18 años.

SECCIÓN IV DEL CONSEJO RECTOR DE IMPACTO SANITARIO

Artículo 81. El Consejo Rector de Impacto Sanitario es la autoridad encargada de emitir el Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario para la solicitud y refrendo que realice el ayuntamiento, para la licencia de funcionamiento que deben obtener las unidades económicas con venta o suministro de bebidas alcohólicas para el consumo inmediato o al copeo.

Artículo 82. El Consejo Rector de Impacto Sanitario se integrará por:

I. Un Presidente, que será el Comisionado para la Protección contra Riesgos Sanitarios del Estado de México.

II. Un Secretario Técnico, que será nombrado por el Presidente.

III. Cinco vocales, que serán los representantes:

a) De la Secretaría de Seguridad Ciudadana, por conducto de la Dirección General de Protección Civil del Estado de México.

b) De la Secretaría de Educación.

c) De la Secretaría de Desarrollo Económico.

d) De la Secretaría del Medio Ambiente.

e) Del Instituto Mexiquense contra las Adicciones.

Quienes tendrán derecho a voz y voto, y podrán designar a un suplente.

El Presidente deberá convocar como invitados permanentes representantes de:

a) La sociedad civil.

b) El sector empresarial y de cámaras de comercio.

c) Las asociaciones de colonos.

d) La Comisión de Derechos Humanos del Estado de México o de la Defensoría Municipal de Derechos Humanos.

e) Las asociaciones de padres de familia del sector educativo.

f) El ayuntamiento de cuyo territorio se pretende emitir el dictamen de factibilidad.

Quienes tendrán derecho a voz, debiéndose renovar escalonadamente cada dos años.

El cargo de miembro del Consejo Rector de Impacto Sanitario será honorífico y habrá un suplente que integre el Consejo, en caso de ausencia de los vocales.

Las determinaciones del Consejo Rector de Impacto Sanitario se tomarán por mayoría de votos, para lo cual, el Secretario Técnico contará únicamente con voz. El Presidente, en caso de empate, tendrá voto de calidad.

Artículo 83. Para el cumplimiento de sus fines, el Consejo Rector de Impacto Sanitario tendrá las funciones siguientes:

I. Emitir el Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario, necesario para que los ayuntamientos de la Entidad expidan y refrenden, dentro de sus atribuciones y competencias, las licencias que deben obtener las unidades económicas con venta o suministro de bebidas alcohólicas, para el consumo inmediato o al coqueo.

II. Elaborar el diagnóstico de la situación que prevalece en materia del funcionamiento de las unidades económicas con venta o suministro de bebidas alcohólicas en la Entidad y su impacto sanitario en la comunidad, debiéndose allegar para ello de la información correspondiente.

III. Proponer programas y acciones tendientes a combatir el alcoholismo, su adicción y la violencia que su consumo genera, principalmente entre jóvenes y menores de edad, y apoyar su ejecución.

IV. Solicitar la colaboración de las dependencias del Ejecutivo del Estado, organismos auxiliares de carácter estatal y municipal, y de los sectores social y privado, para el fomento de una nueva cultura para combatir al alcoholismo y sus efectos sociales.

V. Proponer la actualización del marco jurídico de la materia.

VI. Adoptar las medidas administrativas necesarias para favorecer el acceso de la población a los servicios que brinda.

VII. Crear oficinas regionales para la expedición del Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario.

VIII. Tomar los acuerdos que se consideren necesarios para orientar las acciones que den cumplimiento a los fines del Consejo Rector de Impacto Sanitario.

IX. Solicitar la colaboración de las dependencias del Ejecutivo del Estado, organismos auxiliares de carácter estatal o municipal, para comprobar el cumplimiento de los requisitos para la expedición del Dictamen de Factibilidad de Impacto Sanitario, en los términos, condiciones y requisitos establecidos en la autorización.

X. Adoptar las demás acciones necesarias para el cumplimiento.

Reglamento de Ordenamiento Comercial del Municipio de Zumpango de Ocampo.

TÍTULO PRIMERO

CAPÍTULO 1.DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Las disposiciones contenidas en este Reglamento son de orden público e interés general y tienen por objeto regular la apertura y el funcionamiento de las unidades económicas para fortalecer la competitividad y el ordenamiento comercial. Así como promover acciones tendientes a estimular a aquellos emprendedores que se domicilien y tributen dentro del territorio del Municipio.

Artículo 2. Para los efectos de este Reglamento, se entenderá por:

I. Actividad económica: Al conjunto de acciones y recursos que emplean las unidades económicas para producir bienes o proporcionar servicios.

II. Actividad principal: A la que en un periodo de un año genere más ingresos u ocupe más personal.

III. Aforo: Al límite cuantitativo de personas que pueden ingresar y permanecer en una unidad económica, tomando en cuenta sus características, manteniendo la calidad del servicio y la accesibilidad dentro del mismo, el cual será determinado de conformidad con las disposiciones aplicables.

IV. Dependiente: A toda persona que desempeñe, constantemente, las gestiones propias del funcionamiento de la unidad económica en ausencia, a nombre y cuenta del titular.

V. Dictamen de Factibilidad: Al documento emitido por el consejo rector respectivo, que determina la pertinencia para la apertura de una unidad económica.

VI. Enseres en vía pública: A aquellos objetos como sombrillas, mesas, sillas o cualquier instalación desmontable, colocados en la vía pública para la prestación del servicio que otorga la unidad económica.

VII. Licencia de funcionamiento: Al acto administrativo que emite la autoridad, por el cual autoriza a una persona física o jurídica colectiva a desarrollar actividades económicas.

VIII. Licencia provisional e inmediata o permiso de funcionamiento: Al acto administrativo por el cual la autoridad, una vez cumplidos los requisitos establecidos en las normas jurídicas aplicables, autoriza a una persona física o jurídica colectiva para que inicie sus actividades económicas, por un plazo no mayor a noventa días naturales.

IX. Máquina tragamonedas: Al dispositivo a través del cual el usuario realiza una apuesta, mediante la inserción de dinero, ficha, boleto, dispositivo electrónico o cualquier objeto de pago, con la finalidad de obtener un premio no determinado de antemano.

X. Permiso: Al que se expide al solicitante para que realice una actividad económica.

XI. Permiso para colocar enseres: Al acto administrativo que emite la autoridad para que una persona física o jurídica colectiva pueda ocupar y/o colocar en la vía pública, enseres o instalaciones de la unidad económica.

XII. Peticionario o solicitante: A la persona física o jurídica colectiva que requiera la expedición, revalidación, reposición o modificación de un permiso o licencia de funcionamiento.

XIII. Registro Municipal: Al Registro Municipal de Unidades Económicas.

XIV. Reglamento: Al Reglamento de Ordenamiento Comercial del Municipio de Zumpango de Ocampo, Estado de México.

XVI. Sistema: A las acciones que se realizan para agilizar, integrar, alimentar, difundir, orientar y gestionar la apertura de las unidades económicas, a través de un registro y ventanillas de gestión sistematizadas

XVII. Titular: A la persona física o jurídica colectiva que haya obtenido permiso o licencia de funcionamiento.

XVIII. Traspaso: A la transmisión que realiza el titular de un permiso o una licencia de funcionamiento.

XIX. Unidad económica: A la productora de bienes y servicios.

XX. Unidad económica de bajo impacto: A las que se les autoriza la venta de bebidas alcohólicas en envase cerrado y no sean para el consumo inmediato, y las demás que no se encuentren comprendidas en mediano y alto impacto.

XXI. Ventanilla de gestión: Al órgano administrativo de la Secretaría de Desarrollo Económico del Gobierno Estatal.

XXII. Ventanilla única: Al órgano administrativo del Municipio.

XXIII. Verificación: Al acto administrativo por el que se realiza la evaluación a través de la revisión ocular, comprobación o examen de documentos, en la unidad económica.

CAPÍTULO 2. DEPENDENCIA MUNICIPAL.

Artículo 3. Corresponde Al Municipio de Zumpango a través de la Dirección Ejecutiva de Desarrollo Económico:

- I. Crear el registro municipal, donde se especifica la licencia de funcionamiento con la actividad de la unidad económica e impacto que generen, así como las demás características que se determinen.
- II. Integrar y operar la Ventanilla única de Atención.
- III. Operar, digitalizar y mantener, semanalmente actualizado, el registro municipal.
- IV. Enviar, dentro de los cinco días hábiles siguientes de cada mes calendario la actualización de su registro municipal, el informe correspondiente a las autoridades estatales, para actualizar el registro estatal.
- V. Resguardar y actualizar el archivo físico y digital con los documentos requeridos por las leyes para la expedición y refrendo de las licencias correspondientes.
- VI. Ordenar y operar las visitas de verificación a las unidades económicas que operen en el Municipio.
- VII. En términos de los ordenamientos aplicables, substanciar el procedimiento de las visitas de verificación administrativa que se hayan practicado, en colaboración de las dependencias municipales.
- VIII. Determinar y ordenar las medidas de seguridad e imponer las sanciones previstas en este Reglamento.
- IX. Prevenir las adicciones, restringiendo el expendio, consumo de bebidas alcohólicas, tabaco u otras sustancias que las provoquen en las distintas instalaciones recreativas y deportivas, o con motivo de la realización de festejos populares o tradicionales, conforme a las disposiciones aplicables.

CAPÍTULO 3. VENTANILLA ÚNICA.

Artículo 4. La ventanilla única tienen como finalidad la simplificación de trámites que le sean solicitados, tendrán la más amplia facultad de gestión ante las dependencias municipales para el cumplimiento de sus funciones.

Artículo 5. El servidor público que esté a cargo de la ventanilla informará al solicitante o representante legal todo el procedimiento que se debe llevar a cabo, los requisitos y el costo legal necesario para la obtención de la autorización, así mismo, integrará solo los expedientes que cuenten con todos los documentos requeridos en este Reglamento.

El solicitante o representante legal deberán anotar en la solicitud una leyenda que diga que los datos proporcionados, así como la documentación, son fidedignos.

En caso de que el solicitante o representante legal no cumpla con los requisitos el servidor público encargado de la ventanilla deberá prevenirlo para que, a más tardar en tres días hábiles, entregue la documentación.

En ningún caso se podrá negar la recepción de documentos o solicitudes que cumplan con los requisitos del trámite solicitado, mismos que serán canalizados al área correspondiente para que se determine lo conducente.

Artículo 6. La ventanilla única conocerá de los trámites de las unidades económicas de bajo impacto.

Artículo 7. La ventanilla, en el ámbito de su competencia, gestionarán los trámites siguientes:

- I. Permisos.
- II. Licencias.
- III. Cédula informativa de zonificación.
- IV. Las demás que sean necesarias para la apertura de las unidades económicas.

Artículo 8. La ventanilla única entregará al solicitante o representante legal la respuesta de su trámite en un término no mayor a cinco días hábiles, a partir de la fecha del acuse de recibo.

La autoridad podrá prorrogar hasta por 5 días hábiles el término anterior, siempre y cuando justifique la necesidad para ello.

Trascurridos los plazos de referencia y ante la omisión de respuesta de las autoridades, la ventanilla informará al solicitante o representante legal que las unidades económicas podrán funcionar de manera inmediata, excepto las de mediano o alto impacto, en las que operará la negativa ficta.

Artículo 9. El responsable de la ventanilla tendrá la obligación de denunciar, ante el órgano de control respectivo, cuando haya transcurrido en exceso el plazo otorgado para que la autoridad requerida dé respuesta a las solicitudes que se le formulen en términos de este Reglamento.

TÍTULO SEGUNDO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS CAPÍTULO I DE LAS OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS TITULARES Y/O DEPENDIENTES

Artículo 10. Los titulares de las unidades económicas tienen las obligaciones siguientes:

- I. Destinar el local exclusivamente para la actividad manifestada en el dictamen de factibilidad, en el permiso o licencia de funcionamiento, según sea el caso.
- II. Adoptar todas las medidas que sean necesarias para evitar la comisión de conductas ilícitas o lesivas a la persona humana o se incite a estas.
- III. Tener en la unidad económica el original o copia certificada del dictamen de factibilidad, permiso o licencia de funcionamiento, según sea el caso.
- IV. Refrendar el permiso o licencia de funcionamiento.
- V. Permitir al servidor público el acceso a la unidad económica para que realice las funciones de verificación.
- VI. Cumplir con los horarios que fije este Reglamento y no permitir que los clientes permanezcan en su interior después del horario autorizado.
- VII. Acatar la suspensión de actividades en las fechas y horarios específicos que determinen las autoridades.
- VIII. Permitir el libre acceso a personas con discapacidad, ciegas o débiles visuales guiadas de un perro, el cual deberá contar con bozal.
- IX. Exhibir y/o señalar en un lugar visible al público y con caracteres legibles:
 - a) El horario de prestación de servicios y de venta de bebidas alcohólicas.
 - b) Un croquis que ubique claramente las rutas de evacuación, cuando la unidad económica tenga una superficie mayor a los cien metros cuadrados.
 - c) No exceder la capacidad de aforo que manifestó para obtener el permiso de funcionamiento o licencia de funcionamiento.
- X. Contar con personal capacitado y botiquín equipado con medicinas, material e instrumentos de curación necesarios para brindar primeros auxilios, en caso de reunir a más de 50 personas, entre clientes y empleados.
- XI. Vigilar que se conserve la seguridad de los usuarios, empleados y dependientes dentro de la unidad económica, así como coadyuvar a que con su funcionamiento no se altere el orden público de las zonas aledañas. En caso de no ocurrir así, los titulares o sus dependientes deberán dar aviso inmediato a las autoridades competentes en materia de seguridad pública.
- XII. Contar con los cajones de estacionamiento que determine la autoridad competente.
- XIII. Darse de alta en el Servicio de Administración Tributaria, una vez reunidos todos los requisitos y autorizaciones, previo a la expedición de la licencia de funcionamiento, cuando se trate de unidades económicas de bajo impacto.
- XIV. Atender las disposiciones en materia de control y humo del tabaco.
- XV. Señalar y tener a la vista del público las salidas de emergencia, así como la localización de extintores y otros dispositivos para el control de siniestros.
- XVI. Permitir el libre acceso a las instalaciones sanitarias a mujeres embarazadas y adultos mayores.
- XVII. Las demás que le confieran este Reglamento y otras disposiciones aplicables.

Artículo 11. Queda prohibido a los titulares y/o dependientes permitir, realizar o participar en las actividades siguientes:

- I. La venta de cualquier tipo de bebidas alcohólicas a los menores de edad, así como inhalantes o solventes.

- II. El cruce de apuestas en el interior de las unidades económicas, excepto en los casos en que se cuente con la autorización correspondiente.
- III. La retención de personas dentro de las unidades económicas. En caso de negativa de pago por parte del cliente o de la comisión de algún delito, se solicitará la intervención inmediata a las autoridades competentes.
- IV. Los delitos de personas menores de edad y quienes no tienen la capacidad para comprender el significado del hecho, el uso de imágenes y/o voz de personas menores de edad o personas que no tienen la capacidad para comprender el significado del hecho, la pornografía, lenocinio, trata de personas, tráfico de menores o actos libidinosos u otro que vaya en contra de la libertad sexual o dignidad de las personas.
- V. La utilización de la vía pública como estacionamiento para la prestación de los servicios o realización de la actividad propia de que trate la unidad económica, salvo aquellos casos en que lo permita expresamente el Reglamento.
- VI. El exigir pagos por concepto de propina, gratificación, cubierto o conceptos semejantes, así como condicionar la prestación del servicio a una determinada cantidad de dinero en el consumo. En caso de existir otro concepto distinto al consumo, se hará del conocimiento del usuario y se solicitará su aceptación.
- VII. El exceder la capacidad de aforo de la unidad económica manifestada en el permiso o la licencia de funcionamiento.
- VIII. Introducir o permitir el ingreso a las unidades económicas de cualquier tipo de arma.
- IX. Las demás que le confieran este Reglamento y otras disposiciones aplicables

Artículo 14. Los titulares de las unidades económicas a que se refiere este Reglamento notificarán a la Ventanilla única de Atención la información en los casos que efectúen las variaciones siguientes:

- I. Modificación de la superficie de la unidad económica.
- II. Modificación del aforo de la unidad económica.
- III. Modificación de la actividad económica, siempre y cuando no implique la de la actividad señalada en el permiso.
- IV. Cualquier variación que pueda tener la unidad económica.
- V. Cuando realice el cese de actividades o cierre de la unidad económica.
- VI. Cualquier cambio o modificación a lo establecido en la licencia de uso de suelo.

CAPÍTULO II DE LA COLOCACIÓN DE ENSERES E INSTALACIONES EN VÍA PÚBLICA

Artículo 15. Los titulares de las unidades económicas, cuya actividad económica principal sea la venta de alimentos preparados y/o bebidas, podrán colocar en la vía pública enseres e instalaciones que sean necesarios para la prestación de sus servicios, previo aviso y permiso de la autoridad y el pago de los derechos que establece el Código Financiero.

Artículo 16. La colocación de los enseres e instalaciones a que se refiere el artículo anterior procederá cuando se reúnan las condiciones siguientes:

- I. Que sean contiguos a la unidad económica y desmontables, es decir que se encuentren sujetos o fijos a la vía pública.
- II. Que para el paso de peatones se deje una anchura libre de por lo menos dos metros, entre la instalación de los enseres y el arroyo vehicular.
- III. Que no ocupen la superficie de rodamiento para la circulación vehicular, ni áreas verdes o impidan u obstruyan elementos de accesibilidad para personas de discapacidad.
- IV. Que su instalación no impida la operación de comercios preexistentes.
- V. Que los enseres o instalaciones no se utilicen para preparar o elaborar bebidas o alimentos.
- VI. Que no se instalen en zonas preponderantemente destinadas al uso habitacional.
- VII. En ningún caso los enseres podrán abarcar una superficie mayor al 50% de la superficie total de la unidad económica.

La autoridad ordenará el retiro inmediato de los enseres en los casos que se constate, a través de visita de verificación, que su colocación o instalación contraviene lo dispuesto por este Reglamento. El retiro lo hará el titular de la unidad económica y ante su negativa u omisión, lo ordenará el municipio a costa de aquél.

Artículo 17. El permiso para la colocación en la vía pública de los enseres o instalaciones que menciona el artículo anterior tendrá vigencia de un año y podrá ser revalidado por períodos iguales

En caso de vencimiento del permiso o de violación a lo dispuesto por este Reglamento, el titular estará obligado a retirar los enseres o instalaciones por su propia cuenta. De lo contrario, el municipio ordenará el retiro.

Los permisos a que se refiere este artículo que se encuentren vigentes en el momento en que el titular realice el traspaso de la unidad económica se entenderán transferidos al nuevo hasta que termine su vigencia. En este caso, se entenderá que el nuevo titular de la unidad económica lo es también del permiso.

CAPÍTULO III DE LA OPERACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS POR ÚNICA OCASIÓN

Artículo 19. Se podrá otorgar permiso para operar por una sola ocasión o por un período determinado de tiempo o por un solo evento, cuando se solicite con ocho días hábiles previos a su realización, debiendo la autoridad otorgar o negar el permiso en un término no mayor de dos días hábiles, el permiso contendrá la información siguiente:

- I. Razón social de la unidad económica, así como domicilio para oír y recibir notificaciones y dirección de correo electrónico.
- II. Actividad que se pretende ejercer.
- III. Superficie total del local donde pretende realizarse la actividad.
- IV. Fecha y hora de inicio y terminación del mismo.

Artículo 20. El período de funcionamiento de las actividades a que se refiere este Capítulo no podrá exceder de treinta días naturales y, en ningún caso, podrá ser objeto de prórroga, revalidación o traspaso.

Artículo 21. Una vez cubiertos los requisitos señalados en el artículo 19, la autoridad hará del conocimiento al solicitante o representante legal el monto a cubrir por los derechos correspondientes. Una vez pagados los derechos se otorgará el permiso.

CAPÍTULO IV DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE BAJO IMPACTO

Artículo 22. Las unidades económicas en donde se desarrollen actividades relativas a la intermediación, compraventa, arrendamiento, distribución de bienes o prestación de servicios comerciales y que no sean considerados de mediano o alto impacto, por lo cual no requieren dictámenes de orden estatal y/o federal.

Artículo 23. Las unidades económicas a que se refiere este Título tienen prohibida la venta y/o distribución de bebidas alcohólicas en envase abierto y/o al coqueo, para su consumo inmediato y en el interior.

La venta de bebidas alcohólicas en botella cerrada que no sea para el consumo inmediato, en aquellas unidades económicas que la contemple, solo será permitida por el ayuntamiento en un horario de las 07:00 a las 22:00 horas de lunes a sábado y los domingos de las 07:00 a las 17:00 horas. En ningún caso se autorizará esta venta después de los horarios establecidos.

La autoridad municipal, en el ámbito de sus atribuciones, para la prevención y atención de las adicciones, vigilará que no se expendan bebidas alcohólicas en botella cerrada fuera del horario autorizado.

La autoridad podrán actuar por sí o por denuncia ciudadana.

Artículo 24. El permiso o licencia de funcionamiento a que se refiere el artículo anterior permite al titular ejercer, exclusivamente, la actividad económica que en el mismo se manifieste, la cual deberá ser compatible con el uso de suelo permitido.

Adicionalmente, podrán desarrollar actividades complementarias como música viva, grabada y videograbada, servicio de televisión, realización de eventos o actividades culturales, bastando para la realización de estas actividades el permiso o licencia de funcionamiento. Estas actividades deberán adecuarse a la actividad económica manifestada.

Artículo 25. Las unidades económicas en las que se preste el servicio de juegos electrónicos y/o de video funcionarán sujetándose a las disposiciones siguientes:

I. No instalarse a menos de 250 metros a la redonda de algún centro escolar, con excepción de las contempladas en los tipos C y D en el presente y en el siguiente artículo, cuyos rangos de distancia permitida será de 500 metros.

II. Contar con una clasificación que los identifique en grupos de la siguiente forma: Tipo A, B, C y D. Cada videojuego deberá tener visible la letra que le corresponda, la que deberá ser de por lo menos 15 centímetros de alto y de ancho.

III. Colocar dentro del local, visible al público, un anuncio de por lo menos un metro cuadrado y con letra de 10 centímetros de alto y de ancho, en el que se especifiquen los tipos y clasificación de los juegos, conforme a lo siguiente:

- a) Tipo A. Inofensivo, para todas las edades.
- b) Tipo B. Poco agresivo, para uso de mayores de 13 años.
- c) Tipo C. Agresivo, para uso de mayores de 15 años.
- d) Tipo D. Altamente Agresivo, para uso de mayores de 18 años.

IV. Mantener perfectamente iluminadas las áreas donde estén instalados los juegos, evitando la utilización de sistemas de iluminación opaca u oscura que pudieran generar trastornos en la salud de los usuarios.

V. Revisar que los juegos se utilicen de acuerdo a la clasificación por edades.

VI. Vigilar que la distancia entre los equipos de videojuegos garantice, en todo momento, el servicio, la operación y la seguridad del usuario, de conformidad con el reglamento de este Reglamento.

VII. Tener agrupados los juegos en áreas específicas, de acuerdo a las edades para los que son aptos.

Está prohibido operar en unidades económicas todos aquellos videojuegos y sistemas diseñados para uso doméstico o particular y operar sistemas de iluminación, de audio y video cuya intensidad o volumen provoque alteración, distracción o confusión de los usuarios.

Para el caso de emisiones de audio o ruido la autoridad ordenará verificar periódicamente que su volumen se mantenga en los decibeles autorizados.

Artículo 26. La clasificación de videojuegos a que se refiere la fracción II del artículo anterior será la siguiente:

I. Se consideran tipo A, inofensivo:

- a) Los deportes, excepto el box, luchas y todos aquellos cuyo principal objetivo es golpearse, derribarse o herirse físicamente.
- b) Las carreras de automóviles, motocicletas o cualquier vehículo, siempre y cuando no se muestren gráficas con sangre.
- c) Aquellos videojuegos que muestren seres ficticios que tengan que ir alcanzando objetivos en un ambiente de fantasía sin matar de manera gráfica a otros seres.

II. Se considera tipo "B", poco agresivo:

- a) Aquellos que muestren seres animados que no sean humanos y que no presenten peleas, golpes, ni derramamiento de sangre o líquido que haga creer que se trata de sangre, aun cuando no sea roja.
- b) Los que presenten persecuciones espaciales, terrestres, aéreas o marítimas con o sin derribamiento de objetivos sin vida, o que tengan vida pero que de ninguna forma representen un ser humano.

III. Se consideran tipo "C", agresivo:

- a) Aquellos deportes excluidos del tipo "A".
- b) Aquellos en donde presenten seres animados, incluidos humanos que tengan que derribarse, luchar o eliminar al contrincante utilizando la fuerza física y/o armas, pero siempre y cuando no haya imágenes o gráficas donde se muestren cuerpos desmembrados, mutilados, o derramamiento de sangre.
- c) Aquellos juegos interactivos y simuladores que no excedan estos criterios de clasificación en cuanto a su contenido.

IV. Se consideran tipo "D", altamente agresivos:

- a) Aquellos en los que hay peleas, competencias o persecuciones con el uso de armas, violencia y derramamiento de sangre e incluso mutilaciones o desmembramientos.
- b) Aquellos juegos interactivos y simuladores que sean excluidos del tipo "C".

En ninguna de las clasificaciones antes señaladas se podrán mostrar imágenes de actos sexuales, desnudos y/o pornográficos, ni juegos que denigren o discriminen a la mujer, a las personas con algún tipo de discapacidad, a los indígenas y a las personas con una orientación sexual distinta.

Cualquier juego de video que no cumpla con estos criterios de clasificación estará prohibido para operar en el Estado de México. En el caso de que algún videojuego pudiera encuadrar en dos tipos o existiera confusión respecto a que

clasificación le corresponde, se optará siempre por la letra que alfabéticamente vaya después.

Artículo 27. Está prohibida la instalación de máquinas tragamonedas en cualquiera de sus modalidades en unidades económicas que no cuenten con la autorización para tal efecto.

No se considerarán máquinas tragamonedas:

I. Las máquinas expendedoras que permiten la entrega de bienes o servicios a cambio de un precio que corresponda al valor de mercado de los bienes o servicios que la máquina entregue.

II. Las máquinas tocadiscos, videodiscos o fotográficas, las máquinas o aparatos de competencia pura o deporte, las de mero pasatiempo o recreo y las máquinas o aparatos recreativos de uso infantil; a condición de que sus mecanismos no permitan algún tipo de apuesta o permitan el pago de premios en dinero, especie o signos que puedan canjearse por ellos, salvo los que sólo consistan en volver a jugar gratuitamente.

III. Las terminales de apuestas o las máquinas que permiten jugar o apostar a las competencias hípcas o deportivas, ubicadas dentro de los establecimientos. Estas terminales o máquinas deberán estar claramente identificadas como tales en los establecimientos autorizados y contar con la homologación expedida por la autoridad competente.

El incumplimiento del presente artículo será sancionado conforme a las disposiciones jurídicas aplicables.

Artículo 28. Los juegos mecánicos y electromecánicos que se instalen en unidades económicas y en parques recreativos, circos y eventos similares, funcionarán sujetándose a las disposiciones siguientes:

I. No instalarse en un radio menor a 100 metros de algún centro escolar.

II. La distancia entre los juegos mecánicos y electromecánicos deberá ser aquella que garantice la seguridad de los usuarios.

III. En los casos de juegos electromecánicos, los aparatos que se instalen en el interior de las unidades económicas, como circos y eventos similares, deberán contar con los dispositivos de seguridad que establecen las leyes y reglamentos en materia de construcción y de protección civil.

IV. Abstenerse de vender y distribuir pólvora, explosivos, artificios y sustancias químicas relacionadas con explosivos, en términos de la Ley Federal de Armas de Fuego y Explosivos, así como vigilar que los usuarios no los introduzcan a su interior.

V. Los juegos electromecánicos deberán someterse a pruebas de resistencia por lo menos cada tres meses, a fin de asegurar su funcionamiento adecuado.

Tratándose de unidades económicas que cuenten con un número mayor de 10 juegos mecánicos y electromecánicos, podrá prestarse el servicio de alimentos preparados. La unidad económica deberá destinar como máximo el 10% de su superficie total para habilitarla con instalaciones adecuadas para el consumo de los alimentos que expendia la propia unidad económica y aquellos que lleven consigo los usuarios del servicio.

Artículo 29. Las unidades económicas cuya actividad sea el alquiler de mesas de billar o líneas para boliche, podrán ejercer las actividades complementarias siguientes:

I. Venta de alimentos preparados y bebidas no alcohólicas.

II. Prestar los servicios de alquiler de juegos de salón y mesa.

III. Juegos mecánicos, electromecánicos, electrónicos y de video.

IV. Venta de artículos promocionales y deportivos.

V. Lo anterior, siempre y cuando la superficie ocupada por las actividades complementarias no exceda del 10% de la superficie total de la unidad económica.

Artículo 30. En las unidades económicas denominados baños públicos o gimnasios se ofrecerán servicios encaminados a la higiene, salud y relajamiento.

Los baños públicos o gimnasios podrán proporcionar la venta de alimentos preparados, bebidas no alcohólicas, dulcería, regadera, vapor, sauna, hidromasajes, peluquería, venta de aditamentos de higiene personal y alberca.

Asimismo, en dichas unidades económicas queda prohibida la prestación de servicios como la expedición de recetas o venta de productos por parte de nutriólogos y/o naturistas, que no cuenten con su cédula profesional para tal efecto.

Artículo 31. Los titulares de las unidades económicas en que se presten los servicios de baños públicos o gimnasio tendrán las obligaciones siguientes:

- I. Abstenerse de expendir bebidas alcohólicas en el interior de la unidad económica.
- II. Contar con áreas de vestidores, casilleros y sanitarios para los usuarios, así como extremar las medidas de higiene y aseo en toda la unidad económica.
- III. Tener a disposición del público cajas de seguridad en buen estado, y contratar un seguro para garantizar la guarda y custodia de valores depositados en las mismas.
- IV. Tener a la vista del público letreros con recomendaciones para el uso racional del agua, así como información sobre las consecuencias legales de llevar a cabo un acto de explotación sexual comercial infantil.
- V. Exhibir en la unidad económica, a la vista del público asistente, los documentos que certifiquen la capacitación del personal para efectuar masajes y en el caso de los gimnasios, contar con la debida acreditación de instructores de aeróbicos, pesas o del servicio que ahí se preste, debiendo contar además con programas permanentes de mantenimiento a los aparatos que se encuentran a disposición de los usuarios.
- VI. Exhibir en un lugar visible al público los precios o tarifas de los servicios que se prestan.
- VII. Contar con personal preparado para prestar asistencia médica, en caso de ser necesario.
- VIII. Llevar un registro interno de todos los usuarios, incluidos los menores de edad que hagan uso de las instalaciones de este tipo de unidades económicas.

Artículo 32. Las áreas de vestidores para el servicio de baño colectivo deberán estar por separado para hombres y mujeres, y atendidos por dependientes del mismo sexo.

Artículo 33. Los titulares de aquellas unidades económicas en donde se preste al público el servicio de acceso a la red de Internet, en los cuales se permita el acceso a menores, deberán contar con sistemas de bloqueo a páginas o sitios que contengan información pornográfica o imágenes violentas. Las computadoras que contengan dichos sistemas de bloqueos deberán estar separadas de aquellas que tengan acceso abierto a cualquier información, y queda prohibido que los menores tengan acceso a estas últimas. Igualmente, todas las computadoras que presten este servicio deberán contar con sistemas de bloqueo a páginas o sitios que contengan pornografía infantil y/o promoción del turismo sexual infantil.

CAPÍTULO V DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DE MEDIANO Y ALTO IMPACTO SECCIÓN I

Artículo 34. Las Unidades de Mediano y Alto Impacto se sujetarán a lo previsto en la Ley de Competitividad y Ordenamiento Comercial del Estado de México, así como las demás leyes aplicables, que requieren dictámenes, factibilidades o permisos de orden estatal y/o federal, y para lo cual serán atendidos por la Ventanilla de Gestión del Gobierno del Estado de México.

Artículo 35. Una vez obtenidos los permisos, dictámenes y factibilidades Estatales a través de la Ventanilla de Gestión y en caso de ser procedente el permiso o licencia de funcionamiento, la autoridad hará del conocimiento al solicitante o representante legal el monto a cubrir por los derechos correspondientes, una vez cubiertos; el Municipio otorgará el permiso o licencia de funcionamiento.

DE LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD, SANCIONES, NOTIFICACIONES Y MEDIOS DE IMPUGNACIÓN CAPÍTULO I DE LAS MEDIDAS DE SEGURIDAD

Artículo 36. Las medidas de seguridad son resoluciones provisionales de inmediata ejecución y carácter urgente que constituyen un instrumento para salvaguardar el interés público, prevenir daños a la salud de las personas o a sus bienes, las que podrán ejecutarse en cualquier momento y durarán todo el tiempo en que persistan las causas que las motivaron, pudiendo ejecutarse más de una cuando las circunstancias lo exijan, y consisten en:

- I. Suspensión de la actividad económica.
- II. Cualquier otra acción o medida que a juicio de la autoridad tienda a evitar daños a las personas, bienes, así como

proteger la salud de la población.

III. Las previstas en otros ordenamientos.

Se deberán prestar todas las facilidades para la ejecución de las medidas de seguridad, sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal en que puedan incurrir por oponerse a las mismas.

En los casos en que por la gravedad de las circunstancias se ponga en peligro el interés general, esta medida podrá imponerse aun cuando no se hubiese notificado el procedimiento o el inicio del procedimiento de verificación, debiendo ordenar la notificación al día hábil siguiente en los términos del Código de Procedimientos Administrativos del Estado de México.

CAPÍTULO II DE LAS SANCIONES

Artículo 37. Son sanciones administrativas:

I. Amonestación.

II. Amonestación con apercibimiento.

III. Multa.

IV. Clausura temporal o definitiva, parcial o total.

V. Arresto hasta por treinta y seis horas.

VI. Suspensión del permiso.

VII. Revocación o cancelación de las autorizaciones, licencias, dictámenes o permisos otorgados.

Artículo 38. A los titulares o permisionarios que para la obtención de un dictamen de factibilidad, permiso o licencia de funcionamiento, según corresponda, hubieren proporcionado información falsa, se sancionará con multa y con clausura permanente de la manera siguiente:

I. Para las unidades económicas de bajo impacto multa de cien a doscientos días de salario mínimo vigente en la zona geográfica que corresponda.

Además de las sanciones a que se refiere este artículo, se dará vista al Ministerio Público, respecto de los delitos que se pudieran haber cometido.

Artículo 39. Cuando se trate de unidades de mediano y alto riesgo el Municipio en el ámbito de sus atribuciones sancionará de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Competitividad y Ordenamiento Comercial del Estado de México y demás leyes aplicables.

Artículo 40. Las sanciones se impondrán sin perjuicio de la responsabilidad civil o penal que pudieran resultar por los hechos o actos constitutivos de la infracción.

Artículo 41. La autoridad municipal, para la ejecución de sus determinaciones, podrán hacer uso de las medidas necesarias, incluyendo el auxilio de la fuerza pública.

Artículo 42. En los casos de clausura definitiva quedarán sin efecto las autorizaciones que se hubiesen otorgado a la unidad económica de que se trate.

CAPÍTULO III DE LAS NOTIFICACIONES

Artículo 43. Cuando la unidad económica se encuentre en estado de clausura parcial o suspensión temporal de actividades las notificaciones respectivas se realizarán en la misma unidad económica. En el caso de que se encuentre estado de clausura temporal o permanente, la primera notificación se realizará en el domicilio manifestado en el permiso o licencia de funcionamiento, señalando, el titular o representante legal, un domicilio para las posteriores notificaciones. En el caso de no cumplir con lo anterior se harán todas las notificaciones aún las de carácter personal por estrados, con excepción de la resolución que resuelva el procedimiento.

Las demás notificaciones a las que alude este Reglamento, se realizarán conforme lo establece el Código de Procedimientos Administrativos del Estado de México.

Cuando la unidad económica se encuentre funcionando, la resolución que imponga el estado de clausura, se notificará al titular, dependiente o cualquier otra persona que se encuentre en ese momento en la unidad económica. Se exhortará a la persona a la que se le notifique la resolución, para que desaloje la unidad económica. De oponerse o hacer caso omiso, se le concederá un término de cuatro horas para el retiro de los valores, documentos, artículos personales o cualquier otro artículo que considere necesario. Estas circunstancias se asentarán en el acta de clausura.

Al término del plazo señalado con anterioridad y en caso de seguir la oposición a la clausura y desalojo, se procederá a la colocación de sellos en lugares visibles de la unidad económica como fachada, puertas, ventanas o cualquier otro lugar que permita la visibilidad de los mismos, sin que sea necesario que los sellos sean colocados de forma que al abrir las puertas y ventanas éstos sean rotos. Estos sellos deberán llevar escrita la fecha y hora en la que se colocaron y el número de expediente del que se deriva la resolución.

CAPÍTULO IV DEL RETIRO DE SELLOS DE CLAUSURA O DE SUSPENSIÓN TEMPORAL DE ACTIVIDADES

Artículo 44. Procederá el retiro de sellos de clausura o suspensión temporal de actividades, previo pago de la sanción correspondiente y cuando, dependiendo de la causa que la haya originado, se cumpla con alguno de los supuestos siguientes:

- I. Exhibir los documentos o demás elementos que acrediten la subsanación de las irregularidades por las que la autoridad impuso la clausura temporal.
- II. Exhibir la carta compromiso de cierre definitivo de actividades comerciales.
- III. Haber concluido el término de clausura temporal impuesto por la autoridad.

La autoridad tendrá la facultad de corroborar el cumplimiento de los compromisos contraídos por parte del titular de la unidad económica, así como de imponer nuevamente la clausura en el caso de incumplimiento.

Artículo 45. El titular de la unidad económica clausurado o en suspensión temporal de actividades, promoverá por escrito, la solicitud de retiro de sellos ante la autoridad que emitió el acto, quien contará con un término de 48 horas hábiles, contado a partir de la presentación de la solicitud para emitir su acuerdo, mismo que será ejecutado en forma inmediata.

En caso de que exista impedimento por parte de la autoridad para autorizar el retiro de sellos, emitirá un acuerdo fundado y motivado, exponiendo las razones por las cuales es improcedente el retiro, mismo que notificará al interesado dentro de los dos días siguientes.

Cuando la autoridad detecte que la información que se proporcionó respecto a la subsanación de irregularidades es falsa, deberá dar parte al Ministerio Público.

Artículo 46. Para el retiro de sellos de clausura o suspensión temporal de actividades se entregará al titular de la unidad económica copia legible de la orden de levantamiento y del acta circunstanciada que se levante ante dos testigos, en la que constará su ejecución.

Artículo 47. Las autoridades tendrán en todo momento la atribución de corroborar que subsista el estado de clausura o de suspensión temporal de actividades impuestos a cualquier unidad económica.

Cuando se detecte que el local clausurado no tiene sellos, se ordenará por oficio se repongan estos y se dará parte a la autoridad competente.

CAPÍTULO V DE LOS MEDIOS DE IMPUGNACIÓN

Artículo 48. Los afectados por actos y/o resoluciones de las autoridades, podrán interponer el Recurso de Inconformidad previsto en el Código de Procedimientos Administrativos del Estado de México, o el Juicio Contencioso Administrativo ante el Tribunal de lo Contencioso Administrativo del Estado de México.

REGLAMENTO DE HIGIENE Y MANEJO DE ALIMENTOS EN LOS TIANGUIS DEL BARRIO DE SAN JUAN, ZUMPANGO, EDOMEX.

DISPOSICIONES GENERALES

- I. Mantener sus locales y área circundante en buen estado de higiene, limpieza y seguridad; así como usar el tipo de vestimenta adecuada para atender su puesto o local. Por lo cual estarán bajo la vigilancia de las Autoridades Sanitarias municipales competentes.
- II. Mantener limpios y debidamente iluminados los puestos en donde practican sus actividades comerciales así como los pasillos de acceso al público.
- III. Asegurar la limpieza e higiene absoluta de los productos ofertados y tomar las medidas necesarias para no tener contacto directo con el dinero.
- IV. Tener vitrina para la venta de pasteles, gelatinas, fruta preparada y en general, cuando la naturaleza del producto lo requiera.
- V. Contar con el agua purificada suficiente para el consumo y preparación de alimentos; además agua potable que le permita guardar la higiene personal así como de sus utensilios y productos.
- VI. Utilizar preferentemente material desechable para colocar los alimentos y bebidas ofertadas.
- VII. Contar con depósitos de desechos sólidos y líquidos, los cuales deberán tener cubierta. Los líquidos que genere como producto de su actividad deberán ser vertidos en las alcantarillas más cercanas determinadas por el Ayuntamiento.
- VIII. Queda estrictamente prohibido abandonar y/o desechar cualquier tipo de residuos, basura y desperdicios en el lugar donde se lleva a cabo la actividad comercial. De ser sorprendido, será acreedor a una multa respectiva fijada por las autoridades municipales competentes.

NOTA:

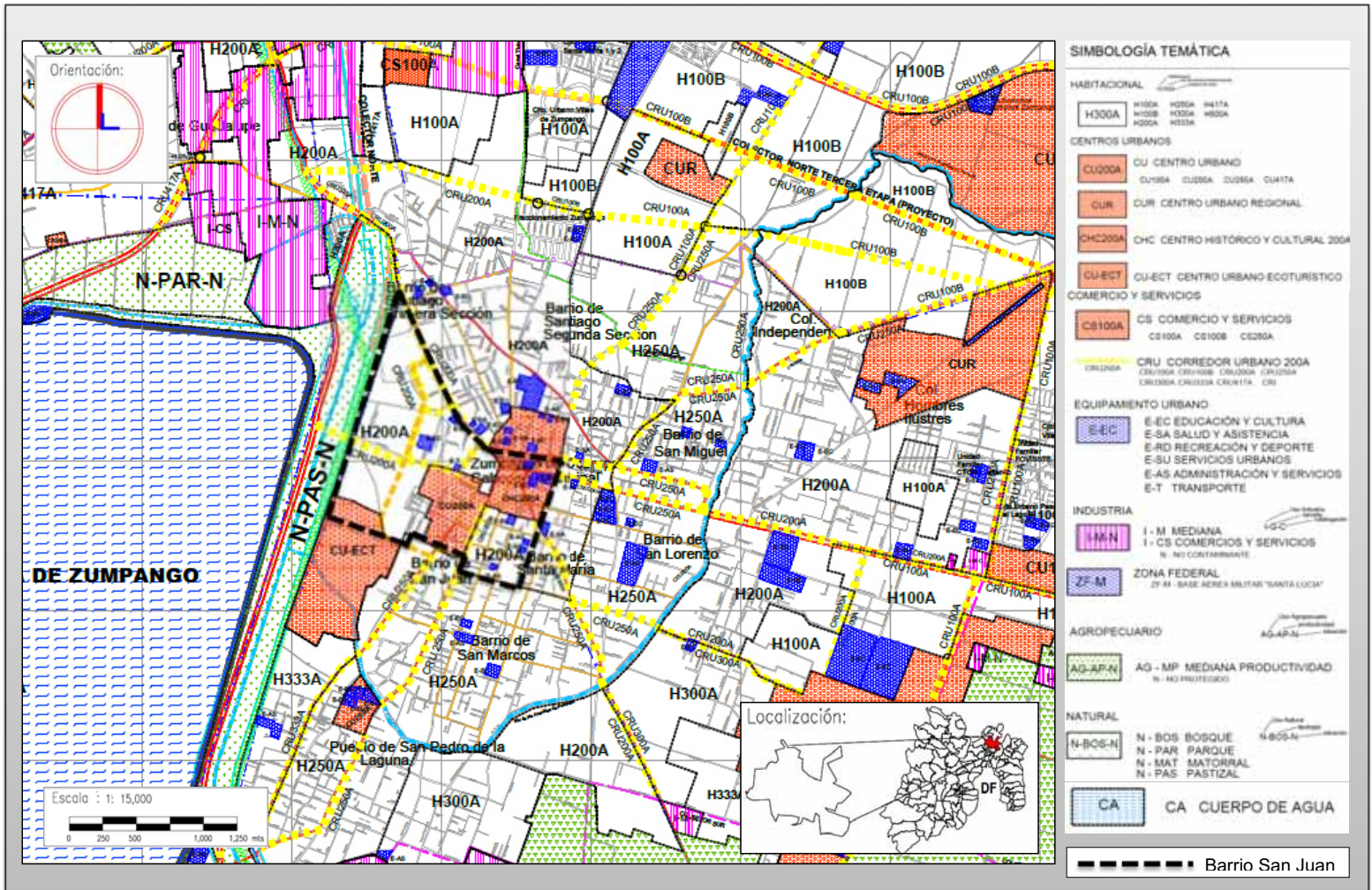
DE NO ACATAR TODOS LOS LINEAMIENTOS PRESENTES EN DICHA REGLAMENTACIÓN, EL, LA O LOS Y LAS OFERENTES SERÁN SANCIONADOS, O BIEN, REMOVIDOS DEL ESPACIO PÚBLICO CON PREVIO AVISO.



REGISTRO ESTATAL DE TRÁMITES EMPRESARIALES

NOMBRE DEL TRÁMITE		FECHA DE REGISTRO					
SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN SANITARIA POR APERTURA O ACTUALIZACIÓN DE DATOS		19	06	2007			
DESCRIPCIÓN DEL TRÁMITE							
CONSISTE EN EL ANÁLISIS DE LOS REQUISITOS SANITARIOS NECESARIOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN ESTABLECIMIENTOS FIJOS O COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TALES COMO ALIMENTOS Y BEBIDAS EN LA VÍA PÚBLICA.							
OBJETIVO							
RECEPCIONAR Y ATENDER LAS SOLICITUDES DE AUTORIZACIÓN SANITARIA, A FIN DE EXPEDIR LICENCIAS SANITARIAS PARA ESTABLECIMIENTOS, PANTEONES CON Y SIN SERVICIO DE HORNO CREMATORIO, ASÍ COMO LOS PERMISOS PARA EL COMERCIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCÓHOLICAS EN VÍA PÚBLICA; CORRESPONDIENTES A LOS GIROS 420011, 821241, 931051 DEL CATÁLOGO MEXICANO DE ACTIVIDADES Y PRODUCTOS 1999 (CMAP).							
FUNDAMENTOS JURÍDICO - ADMINISTRATIVOS							
<ul style="list-style-type: none"> LEY ORGÁNICA DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DEL ESTADO DE MÉXICO, ARTÍCULOS 45 Y 47 CÓDIGO ADMINISTRATIVO DEL ESTADO DE MÉXICO, ARTÍCULOS 2.3, 2.4, 2.5, 2.16, 2.30, 2.44, 2.45 Y 2.46 FRACCIÓN II. REGLAMENTO DE SALUD DEL ESTADO DE MÉXICO, ARTÍCULOS 103, 104, 106, 107, 108, 109, 111 Y 153. 							
REQUISITOS		DOCUMENTO QUE SE REQUIERE					
		ORIGINAL	COPIA				
1. SOLICITUD REQUISITADA EN FORMATO AUTORIZADO.		1					
2. EN CASO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS EN VÍA PÚBLICA, DEBERÁ PRESENTAR ORIGINAL Y COPIA DE LA LICENCIA MUNICIPAL VIGENTE Y CONSTANCIA DE CAPACITACIÓN EN EL MANEJO HIGIÉNICO DE LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS, CERTIFICADO MÉDICO EMITIDO POR INSTITUCIÓN DEL SECTOR PÚBLICO Y EL PERMISO SANITARIO EXPEDIDO PARA SU REFRENDO, EN SU CASO.		1	1				
3. DOCUMENTOS QUE ACREDITEN LA EXISTENCIA DE LA PERSONA JURÍDICA COLECTIVA Y/O LA PERSONALIDAD DEL REPRESENTANTE LEGAL QUE REALICE EL TRÁMITE.			1				
4. PODER NOTARIAL A FAVOR DE QUIEN RELIZA EL TRÁMITE (CUANDO NO LO HACE EL PROPIETARIO), EN EL CASO DE PANTEONES Y CREMATORIOS PRIVADOS.			1				
5. PERMISO SANITARIO DE OCUPACIÓN DE OBRA, EN EL CASO DE PANTEONES Y CREMATORIOS.			1				
DATOS GENERALES							
DEPENDENCIA U ORGANISMO		HORARIO	9:00 A 14:30 HORAS.				
INSTITUTO DE SALUD DEL ESTADO DE MÉXICO							
UNIDAD ADMINISTRATIVA RESPONSABLE DEL TRÁMITE		DIRECCIÓN	BRÍGIDA GARCÍA S/N ESQ. JOSÉ MARÍA PINO SUÁREZ COL. BENITO JUÁREZ TOLUCA, MÉXICO Y 18 VENTANILLAS JURISDICCIONALES. (VER RELACIÓN ANEXA)				
COORDINACIÓN DE REGULACIÓN SANITARIA, (VER RELACIÓN ANEXA)		TELÉFONO	01 (722) 2-77-39-12				
CORREO ELECTRÓNICO		FAX	01 (722) 2-77-39-12				
institutosalud.ret@edomex.gob.mx							
CASOS EN LOS QUE SERÁ APLICABLE EL TRÁMITE			ACTIVIDAD EMPRESARIAL SUJETA A ESTE TRÁMITE				
INSTALACIÓN	X	OPERACIÓN	X	INDUSTRIAL	COMERCIAL	X	
AMPLIACIÓN		REGULARIZACIÓN	X		SERVICIOS	X	
TIPO DE EMPRESA							
MICRO	X	PEQUEÑA	X	MEDIANA	X	GRANDE	X
FORMATO (S) AUTORIZADO (S) QUE SE UTILIZA (N) EN EL TRÁMITE							
CODIFICACIÓN:	SOLICITUD DE AUTORIZACIÓN SANITARIA POR APERTURA O ACTUALIZACIÓN DE DATOS						
TIEMPO DE RESPUESTA	DOCUMENTO QUE SE OBTIENE						
	LICENCIA SANITARIA O PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO EN VÍA PÚBLICA						

Localización del barrio San Juan en el mapa de usos del suelo, Zumpango de Ocampo, Estado de México



Fuente: elaboración propia con cartografía base toma del Plan de desarrollo urbano municipal del municipio de Zumpango de Ocampo, Edomex