

ASAMBLEA LEGISLATIVA DEL DISTRITO FEDERAL
VII LEGISLATURA
COORDINACION DE SERVICIOS PARLAMENTARIOS
ESTENOGRAFIA PARLAMENTARIA



VII LEGISLATURA

PRIMER AÑO DE EJERCICIO

Comisión de Abasto y Distribución de Alimentos
Mesas Receptoras de Propuestas Hacia la Primera
Ley de Abasto de la Ciudad de México
Rumbo al Constituyente

VERSIÓN ESTENOGRÁFICA

Auditorio Benito Juárez

11 de agosto de 2016

EL C. MODERADOR.- Buenos días.

Agradecemos la asistencia de los presentes.

Hoy 11 de agosto de 2016 damos continuidad a las mesas receptoras de propuestas para efecto de incorporar y llevar a cabo la realización de los trabajos tendientes a la elaboración de la nueva Ley de Abasto de la Ciudad de México.

Está con nosotros la contadora Leticia Rivera Martínez, quien nos acompaña para hacer una propuesta y aclararnos el tema relativo a los beneficios del régimen de incorporación fiscal. La contadora Leticia Rivera Martínez es contadora general de Procenthico, además cuenta con una Maestría en Impuestos y es especialista en la materia del régimen de incorporación fiscal, que con ello nos va a dar una charla relativa al tema y los beneficios que esto conlleva.

Por favor, contadora, adelante.

EL C. ALFREDO FLORES.- Hola, buenos días a todos.

La licenciada Leticia, su servidor, aparte de que estamos apoyando a Procentrónico también estamos con la Confederación de Comerciantes de México.

El objetivo para todos los mercados es ayudarlos en varios aspectos, ya tenemos nosotros 30 años de experiencia, bueno, Procentrónico ya tiene muchos años más pero la Confederación y su servidor pues ya tiene 30 años, de hecho he estado con los sectores financieros, bancario, comercial, su servidor incluso fue Jefe de Prensa de la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana, la CONCAMIN; y hemos estado ahí muy de cerca con otras llamadas cúpulas empresariales y la Asociación Mexicana de Bancos.

Esto nos da la oportunidad de tener una experiencia amplia para poder ayudar a los mercados, sobre todo la experiencia mediática, porque ahorita los mercados enfrentan una problemática, los mercados públicos, una problemática muy seria, tienen una competencia desleal, afuera tienen a los ambulantes, el mercado informal, que no han querido entrar a ningún régimen fiscal pero ellos sí se llevan la luz, se ponen en horarios que ustedes no pueden competir, desde las 3 de la mañana ya están empezando a levantar sus changarros y todo eso, y se retiran más tarde de lo que marca la ley; y al no pagar ni impuestos ni renta ni luz ni agua ni nada, pues obviamente dan unos precios relativamente más, entre comillas, económicos, y eso le pega a los mercados públicos.

La otra desventaja que tienen son los supermercados, aunque ellos venden productos congelados y más caros que el del mercado, manejan la falacia de que es mucho mejor, por las comodidades, entre comillas, desde el simple hecho del carrito o el estacionamiento, por ejemplo, no se pueden estacionar los autos afuera de los mercados porque llega la grúa, entonces eso les espanta clientela, porque de hecho la mayoría de los mexicanos, el éxito de los tianguis es eso, lo fresco, pero a veces no hay otra alternativa y se tienen que ir al supermercado y eso les pega.

Aquí los mercados públicos tienen muchas ventajas para sobresalir, primero la frescura, segundo, el trato humano, el que se le llame “marchante”, “marchanta”, “seño”, “señora”, ese folklore que tienen los mercados le gusta a la gente; ustedes lo han visto, que cuando llegan incluso extranjeros y van a este tipo de mercados les encanta. Entonces tenemos esa característica que no puede ofrecer el supermercado.

En cuanto al tianguis, también siento que los mercados públicos tienen una gran ventaja porque tienen ya una tradición de años. No vamos a hacer un recuento histórico.

¿Entonces qué vamos a ofrecer nosotros? Es apoyarlos en varios aspectos para que puedan ser competitivos.

Entonces ella primero les va a hablar del tema fiscal, que es importante.

¿Por qué es importante? No le tengan miedo al fisco porque no crean que es, ustedes como están en un régimen que no les va a afectar, no es como al empresario que tiene una tienda y vamos a pensar que vende celulares, porque el régimen que ustedes manejan es de venta de alimentos, entonces es tasa cero en realidad. Entonces no hay de qué preocuparse, al contrario, hay muchos beneficios que ella les va a explicar.

Lety, por favor.

LA C. CONTADORA LETICIA RIVERA MARTÍNEZ.- Buenos días.

De hecho vamos a hablar de régimen de incorporación. Este se dio a finales del 2014.

Como todos saben, regulaban a todos como pequeños contribuyentes, como REPECOS.

¿Cuáles son los beneficios del régimen de incorporación? Bueno, en primera su finalidad de Hacienda era hacer crecer la captación de contribuyentes, ese es básicamente uno.

Uno de los beneficios es que ustedes pasaron simultáneamente de ser régimen de REPECOS a ser régimen de incorporación fiscal. Todas las personas físicas que no lleguen a rebasar los 2 millones de pesos pueden tributar en lo que es régimen de incorporación fiscal.

¿Hacienda cuál fue el beneficio que dio? Que el primer año no los hizo pagar ningún tipo de impuesto, Impuesto Sobre la Renta y tampoco IVA, quedaron exentos.

Como les comentaba Alfredo, la mayoría de ustedes venden productos que no están elaborados, como son verduras, carnes, por lo tanto son tasa cero, están exentos del IVA.

Entonces ese impuesto se iba a ir disminuyendo paulatinamente, pasó al segundo año, al 90, hasta llegar a los 10 años, que era cuando se iba a pagar el 100 por ciento de Impuesto Sobre la Renta.

¿Qué beneficio les dio Hacienda aparte? Que ustedes como a la mayoría de las personas no les exigen lo que es una factura, se hace una facturación a lo que es venta al público en general, por lo tanto no tienen por qué pagar IVA.

Varios de ustedes, por lo que he escuchado, ya están inscritos y están tributando en lo que es régimen de incorporación fiscal, pero yo creo que la mayoría, como decía Alfredo, tienen miedo, por qué, porque piensan que Hacienda siempre les quiere cobrar todo y muchos impuestos, pero en realidad lo que es régimen de incorporación es de los regímenes más nobles, más atractivos, por qué, porque les da beneficios para ustedes que no estaban o no podían acceder a lo que es el IMSS, ustedes pueden acceder a través de régimen voluntario. Si van a través de régimen voluntario, lo que ustedes pagan al año son 8 mil 122, pueden terminar con una pensión al final de los 65 años, como lo marca la Ley del Seguro Social.

Yo creo que para todos es muy importante que a cierta edad ya no vamos a poder trabajar y podamos obtener una pensión fija que nos va a enviar el IMSS. Los que tengan trabajadores pueden enviar a sus trabajadores al IMSS y lo que fue el convenio tanto del SAT como de IMSS fue de un 50 por ciento en las cuotas patronales, todos los demás contribuyentes siempre pagan el 100 por ciento, ese fue un convenio que hizo el SAT con el Instituto Mexicano del Seguro Social.

¿Además qué les ofrece? Les ofrece préstamos a tasas muy bajas para sus locales a través de NAFINSA, pero tienen que estar inscritos, tiene que tener su contabilidad al día y no estar en buró de crédito. Esta tasa es una tasa muy baja porque se está manejando inclusive de 2 por ciento.

Podemos decir que si mandan su expediente y ustedes han sido un buen contribuyente NAFINSA les otorga un crédito, puede ser de 20 mil hasta 200 mil pesos, que ustedes lo pueden pagar hasta 20 años con una tasa muy baja.

El Instituto Nacional, que es el INADEM, también les proporciona un préstamo, este préstamo ustedes no lo van a pagar siempre y cuando sea para comprar productos o mercancías para sus locales, pero esa es otra, que siempre tienen que estar todos inscritos y su contabilidad tiene que estar al día.

Básicamente si ustedes se dan cuenta, INADEM les está dando esa alternativa con la que ustedes podrían comprar refrigeradores, adaptar su negocio y hacerlo más competitivo para competir con lo que es los centros comerciales.

Lo están haciendo en forma de que ustedes puedan acceder a lo que es INFONAVIT para que puedan comprar una casa también. Aunque no tengan las semanas de cotización que

debería de tener un trabajador normal, por ser régimen de incorporación ustedes pueden acceder a un crédito de INFONAVIT.

También ustedes, los que tengan trabajadores, pueden obtener también lo que es FONACOT para sus trabajadores y que ellos puedan solicitar un préstamo para comprar.

Entonces si se dan cuenta, lo que es el INADEM les está ofreciendo desde 50 mil hasta 200 mil, que ustedes no van a pagar, únicamente se comprueba con una factura que ustedes compraron mercancía, hicieron algunas adaptaciones a su local o que lo utilizaron para hacer mejoras a su local en el mercado.

Si se dan cuenta, régimen de incorporación en realidad cuando se sabe llevar contablemente y fiscalmente es de los mejores beneficios que les puede otorgar el SAT.

No sé si tengan alguna duda sobre régimen de incorporación.

Si ven en esa diapositiva, ahí se ven los beneficios que pueden ustedes obtener siendo régimen de incorporación fiscal.

EL C. ALFREDO FLORES.- Aquí lo que hacemos nosotros, sobre todo por la Confederación, es esta exposición. No crean que somos del SAT, pero sí les tenemos que exhibir todo esto para que sepan qué son los beneficios, y nosotros los apoyamos a que tengan todos estos beneficios, esa es nuestra misión, apoyar a todos los mercados públicos para que tengan estos beneficios.

Entonces insistimos, nosotros con el apoyo de contadores fiscalistas que tenemos, pues prácticamente es simbólico lo que van a estar ahí en Hacienda, pero sí todos los beneficios que se estaban mencionando.

De hecho la Confederación, que los vamos a estar apoyando, pues vamos a trabajar varios temas para que ustedes puedan salir adelante como mercados públicos, por ejemplo vamos a estar trabajando el tema de la bancarización.

Tampoco les tengan miedo a los Bancos, muchos le tienen pavor a los Bancos porque creen que les van a robar o que cobran altas comisiones. Realmente por recibir ustedes tarjetas de crédito las comisiones van desde el 6 por ciento, que es lo muy caro, hasta el 0 por ciento; y esa es una gran ventaja, porque si les vamos a estar llevando, o sea, si van a recibir tarjetas de crédito o débito con el 0 por ciento de comisión, pues entonces no va a afectar el precio del producto y ustedes van a poder competir contra los supermercados y contra los tianguis, porque recordemos que si bien en muchos mercados la gente lleva

dinero en efectivo, pues es porque saben que no aceptan tarjeta de crédito, pero recordemos que hay lugares donde pues lamentablemente está el robo de una cartera o algo y alguien puede sufrir una situación de esas desagradables y se corre el chisme, por eso muchos prefieren el plástico, porque ya es más seguro, aunque te roben el plástico no lo van a utilizar; y entonces pueden ir a hacer sus compras a los mercados públicos usando el plástico.

Igual para el tema de los vales de despensa, los podemos ayudar para que tengan las tasas preferenciales de comisión, estamos hablando igual, del 6 por ciento al 0 por ciento. Aquí entre más gente estén unidos con nosotros a la Confederación pues obviamente podemos llegar a la tasa 0, porque ahí se maneja por volumen y además en términos mediáticos, que en un momento más adelante les voy a explicar, pues va a beneficiar a todos.

Con nosotros, al estar dados de alta en Hacienda y que nosotros les llevemos la contabilidad para que ustedes paguen o cero o lo menos que se pueda, en caso dado, llevando un buen régimen fiscal van a poder tener acceso, nosotros les vamos a conseguir apoyos para que puedan comprar vehículos, ya sea un auto normal familiar o trocas para su trabajo. Podemos conseguirles precios más bajos que los de agencia, serían modelos de un año para atrás, no del año, pero si quieren del año podemos conseguirlos, pero les podemos conseguir precios muy bajos para que puedan ustedes desempeñar su trabajo o lo quieran para uso familiar.

También para los bienes raíces les podemos conseguir, si están con nosotros y estando bien con Hacienda, pues créditos preferenciales para casas, incluso si no quieren el crédito del INFONAVIT y quieren crédito bancario, nosotros les ponemos una serie de opciones de bienes raíces que ustedes podrían escoger, que sería al final de cuentas una inversión para su futuro, porque incluso hasta pueden rentar si tienen utilidades extras.

Siempre hay que pensar que no deben de tener tanto dinero en físico ahí, porque luego por equis o zeta cambian el tipo de papel moneda o algo y tienen que sacar ese circulante rápido. Por eso es bueno también tener unas inversiones por ejemplo en bienes raíces, que nosotros los podemos orientar.

También nosotros tenemos mucho contacto con el sector político financiero, a todos los agremiados les estaríamos anunciando constantemente si hay algún movimiento que les pudiera impactar, positiva o negativamente, no importa, lo que anuncien diputados

federales, locales, sobre movimientos comerciales que pueden impactar, se les informaría de inmediato para que ustedes que están como gremio, todos unidos como gremio, se tomen cartas en el asunto y cómo negociar, platicar, para que no los agarren de sorpresa.

Por ejemplo, estos foros son muy importantes, podemos estar informando a todo mundo, como está ocurriendo ahora, pero muchas veces los diputados por ejemplo federales no le avisan a la gente o se enteran muy pocos. Nosotros como tenemos ese contacto les podemos avisar en forma inmediata.

También nosotros como organización, si tienen un problema legal, ya sea familiar, comercial, etcétera, pues tenemos un staf de abogados que los pueden ayudar rápidamente y también con costos muy bajos, que nosotros los pondríamos y ustedes ahí verían, pero gente muy especializada y que conoce a la gente de los mercados, que es algo muy importante, porque también son gente de mercado pero que tienen especialidad, porque el hecho de estar en un mercado no quiere decir que no estudien, muchos tienen carrera y entonces conocen la problemática de todos los comerciantes.

Como estamos viendo, muchos comerciantes nos han dicho que en tema de seguridad social van con el doctor Simi cuando se sienten enfermos y todo, sí está bien, no son malos los doctores de ahí, pero si tienen una emergencia muy grave pues luego los sorprenden ese tipo de gastos, entonces nosotros los podemos ayudar para adquieran el Seguro Social Voluntario y para una emergencia de una cirugía mayor pues ya están protegidos, y nosotros los podemos orientar, para que no se confíen mucho en una gripe, porque siempre hay inconvenientes.

Entonces nosotros podemos orientarlos también en eso, para que estén en estos regímenes, que son importantes porque la salud nunca avisa.

Para alentar a mejorar las ventas de los mercados haríamos conferencias de prensa cada dos meses hablando sobre diversos tópicos de los mercados que estén en la Confederación. La prensa nos va a publicar porque vamos a hablar de temas económicos, tasas de inflación desde nuestro gremio, porque muchas veces va a diferenciar un poco el que anuncia el Banco de México, por ejemplo, pero vamos a estar mencionando todos los beneficios que tienen estos mercados y cómo vamos haciendo un seguimiento, y eso con la prensa nos va a ayudar mucho.

Ya para concluir, como les decíamos, tenemos 30 años de experiencia en el sector financiero. Nosotros como organización, de todo esto que les dijimos no cobramos,

realmente somos asesores, y esa es una gran ventaja para todos los mercados públicos, lo único que sí sería para llevar la contabilidad, ahí tendríamos que pedir un apoyo porque tenemos contadores especializados en fiscal, que es muy distinto al contador común y corriente, sin demeritar a los demás contadores, pero nosotros tenemos cursos, muchos cursos que hemos tomado tanto en el SAT como en instituciones, universidades que se han dedicado sobre todo al tema.

Los beneficios que tienen con nosotros serían: una buena contabilidad, el respaldo de toda su contabilidad, si ustedes pierden algún documento nosotros lo tendríamos respaldado en nuestra base de datos para que se los pudiéramos reponer, y lo que estábamos mencionando, la promoción mediática.

Eso es lo que haría la Confederación por ustedes y buscar siempre la forma de que puedan competir en sus regiones, porque hay que recordar que no todos los mercados tienen la misma problemática. Entonces hablaríamos por ejemplo con los delegados para abordar temas de promoción para los mercados para impulsarlos y que puedan tener ya una competencia más pareja frente a los supermercados y frente a los tianguis.

Porque al final de cuentas lo que a todos nos importa es vender y es tener recursos, como es un negocio, un negocio bien y que puedan competir bien. Esa es nuestra misión y es nuestra función y esperemos que les guste esto y los podamos apoyar y asesorar en todos estos temas.

Gracias.

EL C. MODERADOR.- ¿Quiere agregar algo más?

LA C. CONTADORA LETICIA RIVERA MARTÍNEZ.- Nada más quería ver si tenían alguna duda respecto del régimen de incorporación.

LA C. - (fuera de micrófono)...es nociva para nosotros. Cuando nosotros con el REPECO, el régimen anterior, era diferente que cooperábamos una cierta cantidad nada más y ahora no, ahora esta nueva ley es para acabarnos más.

Nuestras ventas, ya no hay ventas en los mercados públicos casi, hay mercados que todavía se defienden, pero el caso de donde vengo yo, yo vengo de una tiendita de ropa de un local, a veces me voy en ceros, así, en la semana, entonces es muy difícil, por eso es que también hice acto de presencia, para que la nueva ley que se está redactando, que ya el borrador ya debe de estar, que los está llevando el señor Muñoz Ledo, debe de,

más que nada, este régimen echarlo para abajo, porque este régimen para nosotros es nocivo. No podemos, es un engaño para nosotros.

La burra no era arisca, los palos la hicieron.

Entonces nosotros estamos concientizando, o ya la gente está concientizada, de que no vamos a darnos de alta pase lo que pase, y así, porque yo vengo también de una organización de comerciantes de Iztapalapa, nada más que mi dirigentes creo no vinieron, pero bajo esa lógica nos vamos en cuanto a esto del impuesto.

Porque de hecho ustedes no van a decirme que son especialistas en esto, suena como que no, pues no, buscan una chamba.

Todo eso no se puede, no se puede porque estamos viendo que los impuestos se están yendo por otro lado.

Nosotros como ciudadanos estamos pagando impuestos en todo lo que consumimos, en la luz, en el teléfono, en el agua, hasta en el agua que no se debe de cobrar impuestos, en las embotelladas, aguas embotelladas; y así sucesivamente, IVA y todos esos temas de impuestos que hay.

Muchas gracias, les agradezco, pero de nosotros por ahorita no va a haber nada.

Muchas gracias.

LA C. CONTADORA LETICIA RIVERA MARTÍNEZ.- No sé si recuerda cuánto era lo mínimo que pagaba como REPECO.

LA C. .- Sólo fue un tiempo pero después me di de baja, porque tampoco no salía para eso, si estamos pagando impuestos del diario, señorita, se da cuenta, desde comprar un chicle se paga impuestos, cada minuto o cada segundo ingresan en las cantidades de Hacienda de todo lo que consumimos, más de 7 millones de pesos, esa es la información que tengo yo.

Entonces esos señores están sentados en el dinero, están usando el dinero para otras cosas que no va a servirle a la clase que yo pertenezco, una clase pues de mercados públicos, de la colonia, de la colonia que apenas vamos allá al día.

Esa es la situación, cuando ellos quieren construir un Aeropuerto de miles de millones de pesos, cuando ellos están comprando un avión de 7 mil millones de dólares, se imagina qué es eso, un millón de dólares.

EL C. ALFREDO FLORES.- Gracias.

Por eso nosotros lo que estamos ofreciendo a los mercados es esa asesoría para que no pase ese tipo de situaciones, porque deben de declarar en ceros, por qué, porque alimentos no genera IVA. En el caso de usted que dice que no vende, pues no tiene por qué pagar impuestos. Por eso los vamos a orientar.

Ahora, en cuanto a la ley, recordemos que vienen elecciones 2018, el nuevo Presidente que vaya a llegar no sabemos qué planes tengan, pero nosotros como tenemos toda esa información los vamos a estar apoyando para cuando vengan los proyectos de ingresos y egresos, ahí se va a ver cuál es la política que va a tener el nuevo Presidente en el 18 y les vamos a tener informados, para que tampoco eso los agarre de sorpresa y se enteren hasta mediados del siguiente año.

Eso es lo que les vamos a estar apoyando, para que no pase eso de que tenga que pagar impuestos cuando no tiene ingresos; y segundo, que no los agarren de sorpresa con nuevas legislaciones.

Estas mesas que organiza la diputada Mesa son importantes porque les abren las puertas a todos ustedes para que opinen, pero por ejemplo en este caso que usted está mencionando, de los impuestos federales, pues los diputados federales no avisan, pero nosotros sí los vamos a tener al tiempo real de lo que está ocurriendo para que no se lleven estas sorpresas.

EL C. MODERADOR.- Perdón, uso la palabra nada más para aclarar que el compañero Muñoz Ledo no está involucrado en el proceso de esta mesa y de la creación de la ley que estamos proponiendo para la nueva Ley de Abasto, porque por ahí se hizo referencia a esa parte.

Gracias.

EL C. ALFREDO FLORES.- ¿Alguien más tiene alguna duda?

EL C. ANTONIO CÁZARES COBOS.- Buenos días.

Soy comerciante del Mercado Merced Nave Mayor y me dedico a la venta de productos deshidratados, a la comercialización, compra, venta de nueces, almendras, pistaches, pasitas, ciruela pasa, dulcería, confitería y algunos productos de materias primas.

Como lo escuchamos, compañero, yo creo que miles o millones de compañeros están en la misma situación o en la misma condición que él o que nosotros. Nosotros tenemos un

mercado de alta calidad, de punta, como es el Mercado de La Merced, pero desgraciadamente pues tenemos varios factores que lo están ahogando, lo están asfixiando, el principal es ahorita la reconstrucción del mercado, ya tenemos más de 3 años y desgraciadamente por infinidad de pretextos que siempre queremos poner no se ha podido concluir con la reconstrucción de él.

Independientemente del mercado, yo creo que es el hecho de qué está pasando con el comercio, con el comercio en el mercado público, por qué no se vende, por qué no se logra tener esa riqueza que todo mundo quisiera tener. Si todo mundo nos levantamos temprano, si todos somos los primeros en llegar y casi los últimos en irnos, qué es lo que está pasando, por qué no da ese fruto el esfuerzo que nosotros tenemos día con día.

Por qué si tenemos las mejores mercancías con mejores precios que el centro comercial, por qué, por qué, me pregunto yo, por qué no vendemos lo que deberíamos de vender.

Yo me pregunto y me he contestado y he llegado a alguna de las conclusiones, que es porque tal vez no tenemos la debida capacitación para poder ser buenos comerciantes, porque debemos de recordar que nuestro principal competidor es el centro comercial, y aquí, aquí parece que somos nosotros, los mismos comerciantes, entre nosotros mismos nos estamos degollando, nos apretamos el cuello y nos sangramos y más allá a veces de eso.

Yo creo que es bien importante empezar por las esencias. Yo sí me atrevería a pedir un Centro de Capacitación para poder a las personas que quieren ingresar al mundo del comercio, desde lo más pequeño hasta lo más grande, se empiece por eso, por saber qué es ser comerciante, por qué, por qué quiero ser comerciante, a lo mejor por la edad porque ya no me dan trabajo, a lo mejor por alguna enfermedad, ya no puedo rendir lo que yo rendía, hay muchas respuestas.

Yo creo que si queremos entrar al mundo del comercio debemos de empezar a saber cómo hacerlo, porque por una de las situaciones se dan, como el compañero que dice “yo por qué voy a pagar impuestos si mis impuestos yo ni siquiera los veo a dónde quedan, el petróleo yo nunca he recibido un cheque por parte de Pemex que me diga “gracias, mire, aquí tiene 50 pesos”, nunca lo vemos”, desgraciadamente es una situación real en la que nosotros vivimos y el comercio en el mercado público en lugar de genera riquezas genera miserias, genera pobrezas, genera descontentos, genera incertidumbre.

Porque inclusive hasta los mismos compañeros, el compañero que está aquí, Víctor Martínez, es una de las personas que también se ha dedicado a picar piedra, a defender al compañero; otros compañeros que no están en este momento también, que se han dedicado en cuerpo y alma a defender al comercio, a defender al comerciante.

Entonces yo creo que son cuestiones de ver, de analizar, como les digo, no es el hecho de que digan “incorpórense al régimen”, por qué, no, dicen “espérenme tantito, si miren como estoy y si quieren que me meta acá pues mejor mátenme”. Es que es difícil el poder llegar todos los días a un negocio con toda la intención y cerrar sus negocios a veces sin ni siquiera tener para lo más elemental.

Yo creo que por ese lado el gobierno no ha volteado a ver a esa gente que todos los días ha defendido al sector social para atender sus necesidades, con buenos precios, con buenas mercancías, pero no nos toman de la mano, no nos llevan, no nos apoyan y no nos ayudan y eso es difícil y eso es pesado, y por eso genera todo ese tipo de inconformidades en todos los miles de compañeros; y la falta de información, a lo mejor hay créditos, hay apoyos, pero la gran parte no los conoce. Entonces si no sabe, de dónde los va a agarrar o dónde tener, pues menos lo va a hacer.

Entonces yo creo que es importante, no es el qué, es el cómo, eso es bien importante. Yo creo que el despertar de la conciencia de los comerciantes es bien importante porque somos una piedra medular en el sector de la República Mexicana.

Me puedo seguir, pero yo creo que hay que darles tiempo a todos los demás.

Muchas gracias, compañeros.

EL C. ELÍAS VANEGAS.- Buenos días. Yo no vengo de mercados públicos, yo vengo de la Asociación Interamericana de Medio Ambiente y Reciclaje.

Dice “beneficios del régimen de incorporación fiscal para los contribuyentes”. Bueno, yo con el debido respeto tengo mucho qué decir ahí, no es la opción, el RIF no es la opción.

Yo creo que hay otros mecanismos y si se trata de hacer otra vez un buzón de quejas pues no vamos a llegar a ningún asunto, volvemos y volvemos y reiteramos a ese buzón de quejas.

Nosotros el día de hoy creo que el tema que íbamos a tratar precisamente es el mercado, mejores opciones del mercado, y también los giros comerciales. Yo traigo una

presentación sobre de eso, no de impuestos, porque ya en impuestos hemos estado reiterando que en este momento hay incertidumbre e inseguridad jurídica.

El contribuyente, en este caso los que se encuentran en los mercados públicos y las zonas cercanas a los mercados públicos, o aquellos contribuyentes que no tienen una gran infraestructura, ellos están en una situación de desventaja, insisto, no tienen seguridad ni certeza jurídica.

Por el otro lado, pues tenemos una gran amenaza de terrorismo fiscal, que eso es lo que nos está dando el RIF, aunque digan muchas personas que no es verdad, yo sí les puedo decir con conocimiento de causa ya están ahorita llegando los requerimientos para que aquellos contribuyentes que estuvieron dados de alta o que están ahorita vigentes en ese padrón de contribuyentes, cómo los están depurando en este momento las autoridades hacendarias.

De tal suerte que sí me gustaría que si queremos hablar del RIF concretamente, no sé por qué apareció aquí, lo hagamos en otra mesa, en otro espacio, porque si no, estamos en desventaja.

Hasta ahí.

EL C. ALFREDO FLORES.- Nada más para aclarar algo. Nosotros no somos Hacienda, no piensen que somos Hacienda...

EL C. .- (fuera de micrófono)

EL C. ALFREDO FLORES.- No, nosotros no.

Es que nosotros lo que estamos ofreciendo es para que no pase eso que usted dice que está ocurriendo y que si les llega a ustedes una notificación nosotros lo solucionemos rápido...

EL C. .- (fuera de micrófono)

EL C. ALFREDO FLORES.- O requerimientos, notificación, requerimientos. Nosotros estamos para ayudarlos.

Volvemos a insistir, mencionamos esto porque sí es importante para que ustedes puedan crecer, para que puedan competir con los supermercados, pero nuestra misión es ayudarlos a que vendan, como lo mencioné en la presentación, es hacer estrategias para

que ustedes vendan, es una buena propuesta del compañero, no habíamos pensado en eso, le agradezco mucho, sobre lo de la capacitación.

Entonces nosotros nos vamos a abocar a buscar qué universidad quiere apoyarnos para que les dé una capacitación en mercadotecnia, porque sí es importante. Creo que mencionaste que tú facturabas y has sido una persona muy competitiva y estás en un mercado como es La Merced, es un buen ejemplo de un caso de éxito.

El chiste es volver a insistir, no tengamos miedo, pensemos que ya no estamos en las épocas de los años 90 para atrás, donde era otro tipo de México, ya estamos en el siglo XXI y es otro México distinto y la competencia es muy voraz.

Nosotros es a lo que les vamos a ayudar, a que puedan competir.

EL C. .- (fuera de micrófono)

EL C. ALFREDO FLORES.- Es lo que estamos hablando.

EL C. .- (fuera de micrófono)

EL C. ALFREDO FLORES.- No, estamos hablando de ventas.

EL C. .- (fuera de micrófono)

EL C. ALFREDO FLORES.- No, sí lo estoy escuchando.

EL C. .- Es atender las necesidades que tiene la sociedad y este es uno de los elementos que tiene el mercado público, que no haya competencia. Aquí yo vengo para que yo pueda ser... (Inaudible)

No es lo mismo que exista una educación pública a que exista una educación privada, los fines y los objetivos son totalmente diferentes, la visión es totalmente diferente, una cosa es economía social y otra cosa es economía, por qué. Voy a decir concretamente, personas morales sí tienen su particularidad en establecer sus participaciones con una acción.

La economía social son certificados de participación, que es totalmente diferente, y eso está establecido en la propia Constitución. Si venimos a hablar de eso participemos en eso. Ahora, mencionaron este instituto que está dando créditos. Mire, ese es el síndrome de la piñata, ¡por favor!, entre más necesidades tienen, usted me está diciendo que soy mentiroso.

EL C. ALFREDO.- ¿Me permite hacerle una pregunta nada más? ¿Usted tiene un puesto en algún mercado?

EL C. .- Mi sobrina sí, por eso estoy aquí, por mi sobrina.

EL C. ALFREDO.- Es que aquí la experiencia es importante, por ejemplo los compañeros que tienen puestos nos pueden hablar mucho de sus experiencias.

Aquí no estamos mintiendo nosotros. Miren, aquí es importante compartir experiencias, ahorita ya nos dieron un punto importante. Por ejemplo, usted que vende ropa tiene una competencia desleal empezando por los supermercados que venden prendas, que también les va mal a los que venden sus prendas ahí en esas tiendas, porque no les pagan de inmediato, les tardan en pagar cuatro, cinco meses, y si uno de los consumidores agarra, tira la prenda y la rompe, ya no se la pagan al que se está llevando esa prenda, o sea todos pierden ante los supermercados y esa es una realidad.

¿Cuál es nuestro objetivo? Nuestro objetivo es que vendan, los mercados son, yo lo mencioné en mi introducción, son los que están más cercanos con la gente, a la gente le gusta ir al mercado público por el color, por todo lo que implica, ustedes son más cercanos.

EL C. .- ¿Tiene un local?

EL C. ALFREDO.- Yo he trabajado también en estos. El objetivo aquí es, insisto, es ayudarlos a que todos vendan.

Por ejemplo, el señor que tiene el problema de la ropa, que estábamos hablando hace un momento, que no vende, y es verdad, yo sé que es difícil, porque yo lo he visto, tengo amigos en los mercados. Usted llegó tarde, yo me presenté como que he estado en el sector comercial desde hace 30 años, sector financiero.

Por ejemplo, usted que vende ropa qué estrategia podemos usar, con la experiencia que nos está pidiendo el compañero, experiencia en mercadotecnia. Bien, vamos a ayudarlos, a capacitarlos, uno, vamos a incorporar ese tema, si ustedes lo desean; dos, con nuestras estrategias mediáticas es para que también la gente diga, bueno, no compres ropa ahí en el supermercado, aquí también te vamos a ayudar. ¿Cómo? Que reciban los vales de despensa, no tengan miedo a eso, que reciban las tarjetas de débito y crédito, no tengan miedo, eso les va ayudar a ser competitivos, a hacer clientes.

Por ejemplo, el que vende verduras, “es que nada más las amas de casa compran verduras”. No es cierto. Estuve la semana pasada en La Merced. ¿Llegan chefs o no? Por qué no los mercados por ejemplo de La Roma, que están ahí en La Roma, vamos a jalar y vender a granel a los chefs de los restaurantes gourmet que están en La Condesa. ¿Pero cómo lo vamos a hacer? Vamos a traerlos con estrategias y que acepten este tipo de beneficios.

Lamentablemente yo sé que todos le tienen pavor a Hacienda, yo también le tengo pavor, o sea sería un mentiroso si les dijera que no, cuando me llega un aviso. La mayoría de los avisos que manda la Secretaría de Hacienda y el SAT son al azar, porque realmente el sistema no está funcionando como debe y decir el que no paga le debe llegar un requerimiento, son al azar, por eso nosotros, la contadora tiene esa experiencia, va y arregla ese asunto rápido para que no tengan que ir, primero perder el tiempo en Hacienda; número dos, para que no paguen ni multa ni requerimientos ni nada, nada, nada, porque esa va a ser nuestra función.

LA C. .- Hace unos 10 años se avocó a darnos una plática sobre eso, cómo ser comerciante y cómo vender, pero desgraciadamente se vino abajo la economía del país y ya las transnacionales, que no son ni siquiera mexicanos, no podemos competir ni los vamos a permitir.

Mire, tenemos un caso de los compañeros de un mercado público que está en la Agrícola Oriental, que se les está poniendo un Chedraui a 50 metros de su mercado, entonces los compañeros ya se está moviendo a tal grado que ya los, aquí traigo una nota periodística, en donde los compañeros ya sufrieron amenazas de personas armadas, los hincaron porque están en paro, están un plantón defendiendo sus derechos, porque esos son los derechos de nosotros los ciudadanos; no estamos ya viviendo, como usted dijo, de hace 30, 40 años o de hace mil años, aquí no es la era de las cuevas, no, señor.

Aquí nosotros vamos con una nueva táctica, con una nueva ideología para ser nosotros, los mexicanos, no los extranjeros, que son los saca-dólares, son los que están vaciando la hacienda de los pocos recursos que tiene de dólares.

Muchas gracias.

EL C. ALFREDO.- Esa es la propuesta que estamos haciendo, claro, por eso estamos haciendo esa propuesta, es lo que dijimos desde el principio de nuestra presentación, que sean competitivos, que puedan enfrentarse ante esos entes.

¿Qué fue lo que dije al principio? Ustedes tienen de “enemigos”, entre comillas enemigos, competencias, supermercados y tianguis, pero esas dos entidades...

LA C. .- Fíjate que los tianguis todavía los vamos a tolerar, porque somos nosotros mismos, los tianguis, pero esas gentes ya no porque son monopolios, que lo entienda la nueva ley que se está haciendo apenas, para que nos incluyan; que se haga un nuevo reglamento pero alejando esas tiendas de nosotros o que se vayan definitivamente, esa es nuestra posición, señor.

Muchas gracias.

EL C. VÍCTOR MARTÍNEZ.- Hola. Muy buenos días.

Mi nombre es Víctor Martínez, soy representante de locatarios del mercado Merced Nave Mayor, donde está Antonio Cázares también, comerciante, aparte de eso soy licenciado en derecho, soy abogado.

Les voy a platicar mi experiencia comercial. Yo tenía muchos problemas por no estar dado de alta en Hacienda para poder facturar, por qué, porque llegaban los clientes y me decían oye, quiero que me pongas esa cantidad de mercancía pero requiero factura, puede ser desde una prenda, ahorita les voy a explicar por qué, así como pueden ser toneladas de mercancía.

El régimen de incorporación fiscal, yo estaba en REPECOS, ahora estoy en el régimen de incorporación fiscal, me permite facturar. ¿Por qué? Porque en mi negocio vendo frutas y legumbres, pero también vendo piñatas y puedo facturar la compra de una piñata.

A ver, le voy a explicar y espero que lo entienda. Les explico lo siguiente: por ejemplo usted que vende ropa, yo estuve también apoyando a los representantes del Mercado María G. de García Ruiz, que es un mercado muy pequeñito en la delegación Álvaro Obregón, muy pequeño, son 16 locales de ropa y los 47 locales que tienen de frutas y legumbres, 12 locales con productos cárnicos y cremería.

¿Ahí qué hicieron los compañeros? Por ejemplo la gente que trabaja en empresas, que es empleado, paga impuesto, entonces como parte de la deducción de impuestos les reciben las notas de compra de los centros comerciales, por ejemplo que compren un pantalón, una camisa, zapatos, sí les reciben esos tickets porque son consumos y son deducibles de sus impuestos.

Lo que hicieron los compañeros fue efectivamente darse de alta en el régimen de incorporación fiscal, poder darle la nota con el registro que tienen de Hacienda, con su homoclave y ellos ya pueden deducirlo del pago de impuestos porque son para su consumo, es su ropa, lo que requieren para su actividad laboral, eso lo deducen del pago de sus impuestos, entonces ellos venden igual que si fuera Chedraui, ellos venden igual que si fuera Aurrerá, que si fuera cualquier centro comercial. Esos son los beneficios que nos da incorporarnos a la ley. ¿Cierto o falso?

Entonces, aparte de los otros beneficios, siendo contribuyente, yo la cantidad que vendo estoy pagando 13 pesos, el último pago que tuve fue de 13 pesos el bimestre pasado, es lo que pagué de impuesto, y en verdad vendo, no llego a los 2 millones de pesos de venta, pero también así como vendo compro, entonces cómo justifico, justifico mi venta con lo que compro y de lo que me queda es el pago de mis impuestos, y pagué 13 pesos de impuesto. Los beneficios que tengo, puedo tener una casa, puedo meterme al Seguro Social, puedo tener una serie de beneficios.

Por ejemplo, ahora que se quemó el mercado de La Merced Nave Mayor, si la mayoría de mis compañeros o bien si mis compañeros hubiesen estado en el régimen de incorporación fiscal Hacienda nos reponía la pérdida de nuestras mercancías, hubiéramos tenido el acceso a créditos de la rehabilitación del local, pero mis compañeros no estaban dados de alta, entonces son los beneficios que nos da la ley.

Ahora, el hecho de buscar alternativas es porque estamos en una modernidad y, como decía Toño, me sumo a él, yo no voy a permitir que un centro comercial por grande y poderoso que sea me rompa a mí como locatario, a mí solito, no estoy hablando de la unidad del mercado.

¿Entonces cómo puedo yo competir con los centros comerciales? Adecuándome a la modernidad que ellos tienen. Por eso nosotros sí pediríamos y si es posible que la contadora nos apoye, generar mesas de trabajo en los mercados, proponer una mesa de trabajo en el mercado de La Merced invitando a los locatarios, que se enteren de todo esto y que ellos decidan qué van a hacer, porque sí requerimos la máquina de punto de venta, requerimos aceptar los vales, requerimos la tarjeta de apoyo del gobierno, pago de servicios porque, qué curioso, donde más nos están pegando es que los beneficios que da el Gobierno de la Ciudad de México a las personas de la tercera edad, madres solteras y todos estos beneficios económicos a través de las tarjetas, pues resulta que en los

mercados no las podemos recibir porque no tenemos la maquina punto de venta y entonces todo ese dinero sí lo reciben en los centros comerciales, pero además se quedan hasta con el cambio, y nosotros sí podemos devolver el cambio.

Entonces, programar para que en los mercados, en las tiendas comerciales, en las empresas tengamos esos apoyos, tengamos esa terminal punto de venta como locatario, permitir que todas las amas de casa que tienen sus apoyos económicos pasen su tarjeta, les vendemos el producto y si estamos viendo que hay posibilidad que haya bancos que nos cobren 0% de comisión, hacerlo y entramos a la modernidad.

Estando dados de alta en el RIF, qué es lo que hacemos, lo que tengo registrado como ingreso por tarjeta, lo que tengo en ventas lo sumo y hago la deducción de lo que estoy pagando, y del resultado voy a pagar mi impuesto, puedo tener hasta un seguro de vida de alguna manera, porque el banco nos puede ofrecer un seguro de vida muy económico y tenemos el seguro contra los riesgos de pérdida, incendio, lo que pase, con el RIF, por los beneficios de los apoyos de la Confederación, o sea podemos tener todos esos beneficios. ¿Pero qué es lo que requerimos? Simplemente entender nuestro aquí y ahora, dónde estamos ahora y dónde queremos estar mañana.

Los mercados públicos no se van a defender solos, requieren de nuestra participación, pero nuestra participación orientada, consciente y congruente, ser congruente con lo que soy, ser congruente con lo que digo y ser congruente con lo que hago.

Esa sería mi exposición. Gracias.

LA C. DRA. BLANCA VARGAS.- Buenos días. Soy la doctora Blanca Vargas y vengo de los productores de hortalizas y flores de Xochimilco.

Yo tengo una pregunta. Nosotros en teoría no pagamos impuestos, no debemos, sin embargo a veces necesitamos facturar. ¿Qué podemos hacer? Porque ustedes tienen en ese sentido más experiencia y se me hace muy, muy interesante.

LA C. .- ¿Pero necesita facturar sobre qué, sobre la asociación?

LA C. DRA. BLANCA VARGAS.- Por volúmenes. Le voy a poner un ejemplo, vendemos al detalle en el mercado de Xochimilco o en el de Milpa Alta, sin embargo en la Central de Abastos vendemos por volumen y algunos compradores de restaurantes o de tiendas comerciales, cosas así, nos exigen una factura, entonces qué podemos hacer o cómo podemos hacer.

EL C. ALFREDO.- Mire, señora, da la factura, o sea se da de alta, ya sea como organización o forma individual, persona física o moral.

LA C. .- Tendría que darse de alta, como dice Alfredo, o si ya están dados de alta como personas físicas, entonces si usted va a facturarle a alguien en especial se hace la factura, si no en este régimen sí se puede facturar al público en general, que no necesita el RFC para facturar.

EL C. ALFREDO.- La ventaja de facturar es que, nosotros tenemos contadores fiscales, entonces el objetivo es que paguen lo menos o cero, a final de cuentas todos, no nada más es en México, en todo el mundo lo hacen, o sea es global y cada país tiene sus beneficios, aquí México está dando ese beneficio, entonces usted puede facturar con toda confianza, gana mercado y nosotros nos vamos a encargar de ayudarle para que pague lo menos o nada, que creo es nada, no creo, es nada porque alimentos, verduras y medicinas es tasa cero, entonces ya la libró y además compite.

Por ejemplo nosotros ahorita que tenemos, hasta cuándo es lo de los créditos, hasta cuándo vencen los créditos, ya nada más quedan pocos días, pero por ejemplo si usted necesitaba un crédito para comprar un refrigerador, por decir algo, nosotros se lo conseguimos, y si usted comprueba de que se compra todo para lo que necesita, al final no le cobran el crédito, es lo que podemos negociar nosotros, y todo legal, nada oscuro, todo es legal.

¿Cuál es el objetivo? Volvemos a insistir, es que ustedes puedan competir. Si usted ya tiene esos clientes no los deje ir, esté con nosotros o no el mejor consejo que yo le doy es no los deje ir.

LA C. DRA. BLANCA VARGAS.- Pero si no les doy factura se van a ir.

EL C. ALFREDO.- Pero si no da factura va a perder esos clientes, porque ellos necesitan facturar.

LA C. .- *(Fuera de micrófono)*

LA C. .- No, porque únicamente cuando está procesada lo que es la hortaliza o las frutas es cuando tiene tasa 16, antes de procesarse es tasa 0, entonces aunque los contadores de Hacienda les digan, realmente como les comenta Alfredo, necesita debatirle su contador, si es que lo tiene o nosotros, debatirle por qué usted es tasa cero, por qué no puede ser tasa 16, pero para eso tiene que tener un argumento

fiscal. Aparte como decía, si es al mayoreo y nadie le está pidiendo factura se hace una factura global, que es al público en general.

EL C. .- Doctora, lo que creo que le están diciendo es usted vende hortalizas, las hortalizas están tasa cero, entonces ellos no le están pidiendo el traslado de un impuesto, lo que están pidiendo es que pague el impuesto en relación a la utilidad que ella obtiene de esa venta.

EL C. .- Pero aún así es tasa cero y no hay utilidad además.

LA C. .- Es que recuerde que RIF empezó desde 2014, todo lo que eran REPECOS los mandaron automáticamente a RIF y el primer año no se pagó nada, el segundo fue el 10%, porque lo demás fue el 90, y en el tercer año vamos en el 80, de 10 en 10, de eso hay que aplicarle una proporción que es la uno, depende de la proporción que le aplique su contador es lo que le va salir a pagar.

Como usted dice, usted paga 13 pesos. Si recuerdan, en REPECO no se pagaba 13 pesos, eso no se pagaba porque había una tabla mínima de acuerdo a los ingresos, lo mínimo que se pagaba eran 200 pesos, si recuerda, no salían 13 pesos, en algunos casos inclusive ha llegado a salir hasta 9 pesos como un pago hacia Hacienda.

EL C. .- Ahorita por ejemplo lo que ellos le están pidiendo, si bien entiendo, es que pague usted en función de su utilidad, de su ganancia. ¿Cómo puede sacar la utilidad? Ustedes como productores es cuánto compré de fumigantes, abono, trabajo de mano de obra, de labranza de la tierra, todo eso se va sumando en una libretita, al final usted hace la venta, entonces usted compara y dice me quedaron 2 mil pesos, de esos 2 mil pesos usted va a pagar su impuesto, que va a pagar como 7, 8 pesos.

EL C. .- Además hay otra ventaja con nosotros, vamos a pensar que esté fastidiando Hacienda a alguien, porque luego así es Hacienda, el SAT, aunque tú ya pagaste, lo que había mencionado el señor hace rato, de los vestidos, don Benjamín, lo que estaba diciendo, porque sí hay acoso del SAT, qué podemos hacer nosotros. Nosotros los ayudamos con la Procuraduría Fiscal, PRODECON, nosotros vamos, llevamos los papeles a PRODECON, es un servicio que podemos hacer, sabe qué, la señora está pagando sus impuestos, tiene sus hortalizas, está pagando y la está fastidie y fastidie Hacienda. De inmediato la dejan de estar molestando.

La mayoría de los comerciantes no saben estos beneficios, y no comerciantes, todas las personas físicas y morales no saben de esto. El PREDECON está aquí en Insurgentes, casi llegando a donde está el Estadio Azul, el estadio del Cruz Azul.

Entonces, podemos ayudarlos en eso, o sea nosotros, volvemos a insistir, lo que queremos es que todos ustedes vendan y se sientan tranquilos, los podemos ayudar en eso porque tenemos esa experiencia. Entonces, si a usted la está fastidiando el SAT, aunque está usted al corriente, nosotros vamos y, a ver, aquí dice PRODECON que ya basta, la señora está al corriente o la organización está al corriente, ya dejen de estar fastidiando, inmediatamente se manda una recomendación y Hacienda deja de molestar porque ustedes están al corriente, eso es lo que podemos hacer nosotros.

Si no están al corriente y tienen un problema fiscal, por eso tenemos contadores fiscalistas, porque la contadora ella ha tomado cursos en universidades y en el SAT, tenemos esa experiencia para ayudarlos, esa es la gran ventaja. Entonces, si usted quiere, empezamos a platicar y los empezamos a ayudar, a asesorar para que salga adelante su comunidad, con mucho gusto.

EL C. .- Adelante.

EL C. .- Es rápido. Desafortunadamente nosotros tenemos un poquito de experiencia en esta materia fiscal concretamente, en 1998 nosotros hicimos la iniciativa, presentamos una iniciativa a través de un diputado para que se diera el régimen de pequeños contribuyentes.

En 2013, desde octubre desde 2013, desde que se entregó el paquete económico de la Secretaría de Hacienda a la Cámara de Diputados hicimos unas mesas de trabajo también en el sentido de hacer adecuaciones y ver los abusos que estaba presentando el régimen de incorporación fiscal. A partir de esta fecha, de octubre del 2013, hemos estado constantemente planteando y exponiendo que este régimen no da ninguna certeza y seguridad jurídica.

Tomando en consideración estos pequeños elementos o antecedentes voy a mencionar lo siguiente. Lo que se está pagando en el Régimen de Incorporación Fiscal en este momento es impuesto sobre la renta, tanto IVA y IEPS tienen subsidios y estos subsidios afortunadamente o desafortunadamente se han estado ejerciendo, promoviendo o dándose por una presión que hemos hecho nosotros y otras organizaciones, no

solamente los mercados públicos, de tal suerte que si están pagando 9 pesos, 13 pesos, ya tienen un subsidio ahí del 90%.

¿Entonces qué quiere decir? Si hacemos un comparativo de lo que estábamos pagando nosotros hasta el 2013 por un ingreso de 0 a 10 mil pesos, y si ese mismo ingreso lo tenemos en este momento, estamos viendo que estamos pagando cerca de mil pesos más, y esos mil pesos o esa moneda que se está pagando no tenía la misma capacidad de pago del 2013 a este momento.

Ahora bien, vuelvo a externar, la situación del mercado público es importante porque nosotros queremos atender, precisamente son las necesidades que tiene la sociedad, que nosotros también somos parte de la sociedad. ¿Cómo lo vamos a hacer? Abriendo precisamente este abanico o estas oportunidades para poder incluirnos en la dinámica que estamos viviendo en este momento. ¿Qué es esto? Si nosotros tenemos una terminal bancaria, aparte de que nos cobran una comisión, nos lo van a tomar como un ingreso, y eso en consecuencia provoca que a nosotros al empezar a determinar nuestros impuestos resulta que todas las operaciones que hice por medio de la maquinita ya son ingresos.

¿Esto qué es? Simplemente que hay mucha incertidumbre jurídica y no hay seguridad jurídica. Por eso estamos aquí, para que podamos plasmar en una ley, en una norma las mejores condiciones para los mercados públicos y otro tipo de contribuyentes, no solamente que tengan un tope de 2 millones de pesos, sino que también se tenga la oportunidad.

Hay muchas personas que son muy creativas, muy buenas, buenos vendedores dentro del mercado público, pero yo no estoy de acuerdo que ese mercado público o ese espacio esté abandonado en los últimos 15 o 20 años, eso yo no estoy de acuerdo, y esas mismas condiciones o esas ventajas que se le da al centro comercial, por qué no se nos da a nosotros como mercados públicos. Esas son las condicionantes o las limitantes que tenemos, por eso estamos aquí, queremos ser jugadores pero de gran espectro y ese espectro si nos limitan cómo vamos a estar ahí.

Ahora, hay que recordar que la industria textil aquí en México ya es nula, que la industria metalmeccánica es nula, porque yo no voy a poder competir con la mano de obra en China de lo que está aquí sucediendo en México, aunque digan los maquiladores que están aportando mucho dinero.

Yo lo dejo ahí y sí me gustaría, si no tienen inconveniente, que viéramos el concepto éste que tenemos en nuestro programa, porque si no vamos a hacer una polémica que no vamos a acabar, porque unas personas están en pro del SAT, en pro de Hacienda, parece que les pagan, y otra es estar viniendo a buscar clientes cautivos.

Nosotros ya tenemos una conciencia, nosotros no queremos hacer una polémica en este momento de estas características porque no preparamos el tema, preparamos el tema para otro asunto. Si quieren en su momento hagamos una mesa de trabajo y busquemos realmente la certeza y la seguridad jurídica del sistema contributivo en este país, porque hasta para eso se llama Sistema de Administración Tributaria. El tributo se acabó con el imperio romano, estas son contribuciones está dentro de la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos, que aún en este momento no la han cambiado afortunadamente, pero ya no falta porque quieren tenernos como ciervos y no tenemos esa visión de ver una mejor condición de vida en este momento en este país aquí y ahora.

Es cuanto.

EL C. ALFREDO.- Nada más les damos mucho las gracias por esto. Lo que necesiten estamos para servirles, señora, estamos ahí para ayudarlos, aprovechen estas mesas porque de veras yo tengo oficina en Cámara de Diputados Federal, muchas veces la gente no aprovecha estas mesas, qué bueno que están ustedes aquí, qué bueno que la diputada Socorro Meza está haciendo esto para que lo escuchen, y hagamos eso, dar el gran brinco a una modernidad, como dice la frase de estos foros.

Muchas gracias.

EL C. .- Muchas gracias.

Continuamos con el tema de giros, ahorita aquí nuestro compañero Israel nos va a hacer una presentación, la puedes proponer así verbal si gustas.

EL C. ELÍAS VANEGAS VELÁZQUEZ.- Yo no trabajo para la Secretaría de Hacienda desafortunadamente.

Yo soy Elías Vanegas Velázquez, como dije, soy el Director Ejecutivo de la Asociación Interamericana de Medio Ambiente y Reciclaje, y nosotros desde 1997-98 estamos en el entorno de la problemática fiscal, que no es problemática para muchas personas, pero sí puedo decir lo siguiente, que todo es en apego a lo establecido en el artículo 31 fracción IV de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que dice que deben ser

las contribuciones de una forma proporcional y equitativa, porque tal parece que algunas personas dicen que vamos a hacer ingeniería fiscal, que podríamos eludir y evadir el pago del impuesto, sino que esto provoca mucha incertidumbre, insisto.

El tema que quisiera compartir con ustedes es precisamente lo que dice, los giros comerciales y la organización de cooperativas de consumos, sus propuestas para la creación de nuevos mercados.

Ya ahorita sí quisiera que se señalara lo siguiente, en una primera etapa que tomen en consideración el artículo 5 de la Constitución, que dice que a ninguna persona podrá impedirse que se dedique a la profesión, industria, comercio o trabajo que le acomode. Esto es para dar una referencia de la Constitución de lo que estamos tratando de establecer.

Asimismo también el artículo 25 nos dice que hay un sector denominado o un referente denominado economía social, que ahí es donde está establecido y señalado puntualmente el concepto de competitividad. Las personas que han estado viniendo anteriormente, les voy a dar un poco de continuidad a lo que dije en la última plática.

La competitividad se integrará como el conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico promoviendo la inversión y la generación de empleos. Si nosotros nos damos cuenta, qué es lo que está pasando en el mercado público, tenemos otra dinámica y otra realidad, tan es así que dicen que van a hacer mejoras a los mercados públicos y se tiene la incertidumbre de volver a regresar a los locales que tenían en su momento.

Qué está pasando ahorita con los compañeros de La Merced, con los compañeros de Beethoven, con los compañeros de Tlacoquemécatl que de cierta forma hay cierta incertidumbre en cuanto a su uso de ese espacio público.

Qué yo quisiera hacer en este concepto de competitivo, hacer la siguiente exposición en el sentido de qué buscamos, cuál es la óptica que nosotros tenemos que tener en el concepto de competitividad. Dice, la ventaja competitiva en una empresa nace fundamentalmente al valor que una empresa, estoy hablando de empresas de actividad, puede ser una persona física, puede ser una iglesia, cualquier ente, aquí no importa si es social, si es privado o público, que una empresa es capaz de crear para sus compradores que exceda el costo de una empresa para crearlo.

¿Qué es esto? Nosotros estamos establecidos, podemos hacer una actividad humana cotidiana para poder intercambiar bienes y servicios, nosotros en nuestro caminar en la vida tenemos necesidades y esas necesidades las tenemos que cubrir. Por ahí algunos pensadores y letrados de esta materia decían que hay que cubrir las necesidades básicas, cuáles son estas necesidades básicas: el vestido, la vivienda, la alimentación, por ejemplo, luego ya vendrían otros valores que en un momento dado se tienen que comparar en nuestro diario vivir.

Dándole continuidad a esto, sí es importante establecer que para alcanzar y mantener su ventaja las empresas deben de atraer productos y servicios que representen para el comprador un valor mayor la su costo, qué es esto, si nosotros vamos a adquirir un bien o un servicio pues le tenemos que retribuir y obviamente que tenemos que tener una ganancia y una utilidad y eso qué es lo que provoca, que ese diferencial nosotros tenemos que pagar una renta, una contribución, algunos otros atributos que nos permiten seguir desempeñar.

Ahora bien, en esta función de la satisfacción que experimenten no solo de sus necesidades, sino también de sus deseos, porque si tenemos una red estamos trabajando para eso, creo que también queremos darnos la oportunidad de ir al cine o al teatro o ir a un buen médico o juntar 120 pesos en un mes para pagar unas radiografías de un niño que tiene un problema para poder caminar adecuadamente. Yo creo que son los elementos que tenemos que considerar en el concepto básico de competitividad, porque insisto y si me gustaría si quieren hacemos una plática en especial para poder definir qué es competencia, porque la competencia ahorita están las olimpiadas, está la Fórmula 1, todo eso, eso es una competencia, pero no es el ámbito que está dentro de esto concepto llamado mercado público, y si no lo tenemos claro, insisto, hagamos una mesa para poderlo puntualizar, si nos permite el licenciado Conde.

También en el artículo 28 constitucional nos dice que tiene que ser en el plan nacional de desarrollo, tienen que participar 3 sectores, bueno los 25 o 28, que es el sector público, el sector privado y el sector social, y el sector social en este caso somos nosotros, o sea la sociedad.

Y aquí se respalda este dicho con lo que menciona el artículo 115 constitucional que dice que los municipios en un futuro no muy lejano para el año que entra, ayuntamientos en la ciudad tendrán la obligación de dar o atender a los mercados públicos y centrales de

abasto, o sea sí es competencia del Estado crear las condiciones necesarias para que nosotros podamos atender esa demanda que tiene o busca la sociedad.

Y ya entrando en materia, el concepto de mercado público o el espacio de mercado, porque el mercado no es las paredes ni la luz ni el piso ni el techo, sino las personas que están dentro y que generan una actividad y esa actividad puede ser económica, puede ser cultural o puede ser para beneficio de la propia comunidad, que de hecho lo es, esa sería la función.

En su momento mencioné ahí en la Asamblea, en Donceles, lo del concepto del FODA, las fortalezas y debilidades que tiene el mercado público y puse un caso concreto del colegio de postgraduados que decían ellos, hicieron un trabajo en unos mercados de Neza y el resultado, voy a sintetizar, esto es rápido, qué es lo que está buscando la gente. En primer lugar qué productos busca básicamente, por ejemplo estoy hablando que busca la gente frutas y verduras, busca carnes, busca pescados y mariscos, abarrotes, lácteos y carnes frías, eso es en el área central vamos a decirlo así; pero también hay un área adjunta donde se expende ropa, calzado, telas, uniformes, servicio de corte de cabello, cerrajería, artículos de piel, bisutería, plomería, herrería, servicio de comida, panaderías y especialidades gastronómicas. Pero además el mercado público tiene otros atributos, porque las personas que conjuntan o se reúnen en ese lugar, en el sentido de que los locatarios llevan a sus hijos al CENDI que está dentro del mercado, anteriormente yo me acuerdo que había servicio médico, anteriormente yo recuerdo que había servicio de regaderas, por qué, porque el mercado público, sus locatarios llegaban a las 7 de la mañana y se iban a las 10 de la noche y tenían que ducharse, tenían que arreglarse, tenían que estar vistos para poder darle buen trato al público, a su cliente, a la marchanta.

Pero qué es lo que ha sucedido, que nos han metido en nuestra cabeza que tenemos que ser competitivos, o sea competitivos de qué, yo tengo dos brazos, dos piernas, una cabeza, dos ojos, una nariz, una boca y me comparo con una persona de otra parte del mundo y tiene lo mismo, pero sin embargo tenemos que hacer una ley constitucional para poder defender los derechos de los oriundos de este lugar.

En el año 2015, estamos hablando de los productos que está ofertando el mercado público, parte de estos, algunos servicios como es el caso de los baños, el servicio médico y todo lo demás, que ha estado abandonado o lo hemos estado dejando fuera del mercado público, pero sin embargo el 18 de febrero de 2015 en la Gaceta Oficial del

Distrito Federal aparece un listado del catálogo de giros y este catálogo tiene 118 actividades, qué es esto, pues que ya está condicionado y ya está provocado para que exista una confronta de limitar una oportunidad de negocio, entonces esto está condicionado, está limitado, sabes qué, de aquí no te pasas, si te pasas te caes, si te pasas estás en la informalidad, si te pasas estás violentando la regla y eso puede arreglarse con un solo hecho, vamos a platicar, vemos cómo podemos arreglar este asunto.

Y obviamente que el ser humano en este caso en la Ciudad de México, el mexicano tiene muchas necesidades. Hemos estado hablando de que las bondades que tiene este sistema de política económica, pero eso han beneficiado a otras personas fuera del país, ahorita me enteré hace dos días que una persona tiene un departamento en Miami.

Mi punto y mi análisis concretamente es no estar limitado a este padrón de actividades o de giros, tenemos que tener sí cuidar algunos elementos y les voy a poner un ejemplo, no es posible que un mercado público unas personas se metan a vender pomadas, si dentro del reglamento está limitado, venden bebidas alcohólicas ahí dentro del mercado.

Insisto, la posición es de que no se limite a estos 108 giros que está señalando el propio reglamento o el listado de catálogos de giros. Eso es por un lado.

Por el otro lado, sí me gustaría mencionar que la oportunidad de tener el mercado público más sólido es que las partidas presupuestarias que se le hacían al mercado público realmente sean dirigidas, atendidas a las funciones que se han detallado, en este caso si falta mantenimiento, si se le falta reacondicionamiento o mejoras al propio local, pues que lo haga, o sea cómo es posible que funcione un drenaje de 4 o 6 pulgadas en un mercado de 400 personas, y los visitantes, los clientes, o sea la ingeniería, unos compañeros de la Gustavo A. Madero cambiaron una lámina de aluminio por una lámina de galvanizado, llovió, se juntó ahí eso, pues venció la lámina, por qué, porque no tenían presupuesto para poder poner esa lámina de aluminio. Pues eso es una responsabilidad muy grande. Hasta ahí creo que lo voy a dejar en cuanto a los giros.

Ahora en cuanto a la propuesta de cooperativas, yo desde hace mucho tiempo les comentaba a algunas personas que son líderes, representantes dignos de los comerciantes públicos de los mercados públicos, que teníamos que hacer un contrapeso a ese avasalle que tenemos en las áreas comerciales, les decía en su momento 328 mercados públicos a 6 mil centros comerciales o tiendas de autoservicio, la desproporción

es muy grande, entonces por qué sí le está empujando al sector público, qué bueno que ya se van los de Walmart de Oaxaca me parece, ya dijeron que se van a ir del estado, ojalá que otros estados se sumaran a esto.

Nada más lo que quiero señalar que sí es conveniente que se cuide y que se etiquete ese presupuesto para que se dirija exactamente a lo que se estableció, no que luego dicen sabes qué como eres mi compadre y tú eres del América y tú eres de otro equipo, te voy a dar esas facilidades para que tú puedas tener eso, al fin que tenemos 50 votos más para que te den ese presupuesto a ti y quedes bien con tu gente.

De eso no se trata, compañeros, lo que se trata es fortalecer y promover la cadena de proveeduría y si no lo entendemos, es desde la cuna hasta la tumba, comprendámoslo por favor. Si nosotros no tenemos un ataúd que sea totalmente degenerativo cuando fallecemos, ocupamos otro nivel de conciencia, obviamente que vamos a tener un ataúd de lámina blindada para poder terminar cuánto tiempo se va a tardar y no es lo mismo que se degenera una lámina de fierro o de madera o de cartón.

Creo que quedó claro. Gracias por comprenderme y entenderme un poco porque no soy orador yo ni estoy preparado para eso, yo soy egresado de una escuela pública y además no estudié en el extranjero, la vida me ha dado muchos reveses, por eso estoy aquí.

Insisto, o sea una etapa de la transmisión del conocimiento es el aspecto lúdico, qué bueno que me están comprendiendo y voy a meterme a la materia en concreto de las cooperativas.

Una de las primeras cooperativas que existió en el mundo fue en 1844 y esta fue organizada por unos trabajadores que los corrieron de esa finca porque estaban exigiendo su pago. Aquí voy a hacer referencia a que Owen y Quin en Francia hicieron esto a través de un grupo de trabajadores fundaron esta cooperativa y se llamó Rodais Equilibre Oners, esto fue el 21 de diciembre de 1844 por los abusos que habían tenido estos trabajadores, o sea no hubo liquidación, trabajaban jornadas de 16 horas, aquí tal parece que quieren modificar todo esto y en consecuencia tuvieron la necesidad de formar esa cooperativa para decir cómo vamos a hacer, y saben de qué fue la cooperativa, de comida, de 5 personas, o sea cada una de las personas fueron actores y pusieron ese dinero que tenían dizque ahorrado y empezaron a formar, a comprar las verduras, los utensilios, a capacitarse para cortar adecuadamente sus filetes de carne y eso provocó que se frenara esta cooperativa.

Pero aparte de eso, se generó un concepto básico para ese tipo de personas, cómo cuál, la administración democrática, la libre entrada de los nuevos socios y el interés limitado al capital e independencia y política religiosa.

Decía hace rato las aportaciones que hace cualquier sociedad mercantil es a través de sus partes denominadas acciones, en la sociedad cooperativa se llaman certificados de aportación y estos certificados de aportación están clasificados de la siguiente forma, pueden aportar en dinero, en especie o en trabajo.

Continuando con este pequeño acervo de la fundación de las cooperativas o de la creación de este ente social cooperativista, también quisiera mencionar que hay ciertos principios para poder consolidar lo que acabo de indicar hace un momento, la libertad y el retiro voluntario, o sea la libertad de participar y retirarme cuando yo quiera; la democratización que en este caso es, qué es, de que yo también tengo mi responsabilidad y compromiso para poder tomar una decisión y decir cuál es el mejor camino de este ente social, obviamente tengo que hacer una delimitación de funciones, porque no soy todólogo, yo no puedo estar vendiendo, yo no puedo estar comprando, yo no puedo estar cortando, no puedo estar cosiendo, no puedo estar empaquetando, tengo que estar dentro de una organización o de una función para que pueda hacer una buena operación.

También estoy señalando que tengo que tener una participación e integración de todos los actores. El día de ayer estuve en una plática que iban los señores de la Secretaría del Trabajo y Fomento al Empleo y nos decían saben qué, ustedes tomen no solamente una actividad, o sea cómo nos ven eh, insisto cómo nos ven, tomen una sola actividad y sin embargo yo tengo en mi cabecita para decirles a ustedes que nosotros tenemos que agarrar un ciclo de producción, insisto desde la cuna hasta la tumba y cuál es eso, desde preparar la tierra, si es que queremos meternos al sector agropecuario, a la actividad agrícola o a la industria del vestido, a lo que nosotros sabemos hacer no solamente quedándonos a la comercialización.

Decía un compañero ahorita que vende semillas y materias primas para hacer ese tipo de cosas, en el sentido de que busquemos otras, incorporemos otros eslabones de esa oportunidad de venta para poder decir que hay otras formas de obtener o abrir nuestro abanico para tener una oportunidad de vender o de ofrecer más productos o más servicios.

También en este concepto de principios estoy hablando que debe existir un respeto al derecho individual de los socios en pertenecer a cualquier partido político y asociación civil o asociación religiosa, esto es bien importante, por qué, porque luego dices soy ateo gracias a Dios, pues eso no me dice nada, pero si me dicen que soy agnóstico es otra cosa, pero si soy religioso pues soy religioso y punto y se acabó, en cualquier expresión. Pero debe existir un concepto básico e importante, respeto, porque no se vale porque traiga esto ya no soy ciudadano, ya me ven mal, ya no puedo pasar, me coartan mi ingreso a un espacio público.

Después de todo este pequeño antecedente, sí quisiera remitirme rápidamente, porque ya me aceleró el licenciado Conde, en el sentido que hay una Ley General de Sociedades Cooperativas, en su capítulo II, en el artículo 21 que me indica qué tipo de cooperativas, cuáles son estas, de consumidores de bienes y servicios, de productos de bienes y servicios y de ahorro y préstamo.

Ahora bien yo les puedo decir en este momento hoy por hoy que hay una sociedad cooperativa que está establecida en Canadá que está buscando cooperativas para poderlos fondear, y les voy a decir el antecedente es este. La cooperativa Pascual tenían instalaciones aquí en Lorenzo Boturini y otras ahí en avenida Insurgentes Norte, ellos hace un tiempo ganaron esa huelga, bueno afortunadamente por la inconformidad de esta sociedad tan violenta que tenemos en este país, por defender sus derechos lograron quedarse con la empresa, pero sucedió que el terreno no estaba dentro de esa negociación y tuvieron necesidad de irse a poner o establecerse esta planta en Querétaro y esto originó que los señores cooperativistas Pascual no tenían recursos, fueron a Francia a una cooperativa de ahorro y préstamo, los financió, ya pagaron esa planta ahí tanto el terreno, y es una planta de tecnología, están mandando productos a Centroamérica.

Ahora bien, el artículo 22, el 23, estamos hablando concretamente al tema que estamos diciendo que se llama cooperativas de consumo, veamos ese espacio, no solamente son de consumo, sino que son de producción y de servicios, de ahorro y aprovechemos esa oportunidad. Sí me gustaría que ustedes tuvieran un espacio, un tiempo que vieran el artículo 22, 23 y 24 de esta ley que estoy diciendo, 25 y 26 de la Ley General de Sociedades de Cooperativas.

Todos dicen vamos a hacer un ente pero que haga contrapeso, y cómo vamos a hacer ese ente que haga contrapeso ante la cadena transnacional. Esta es una alternativa, y no buscar que la cooperativa les va a dar unos dineros, unos centavos para que nos conformemos y no tengamos que ver lo que sucede más allá de nuestro árbol y no podamos tener oportunidad de ver todo el bosque. Esa es una primera etapa, una oportunidad de negocio, puede ser la cooperativa.

Número dos, también es importante visualizar de que la cooperativa no es un nicho de evasión y elusión fiscal, es simplemente un ente, o sea en el cual nos puede dar la oportunidad de crecer y fortalecer esa actividad que estamos desarrollando.

Qué es esto, en el artículo 31 constitucional, fracción IV nos dice que las contribuciones deben de ser proporcionales y equitativas, lamentablemente no está sucediendo así en este país.

Y para concluir sí les dejaría en el análisis que estamos tratando de llevar, que sí puede ser una buena experiencia para poder ejercer un contrapeso de lo que estamos haciendo nosotros en el cargo público y ese contrapeso se llama exclusivamente y concretamente economía social.

Si nosotros no queremos vernos en un futuro no muy lejano como siervos, con cadenas, que tenemos que trabajar 24 horas al día, hagamos un punto de referencia de esto.

Es cuanto.

No hay sesión de preguntas ni agresiones, por favor, compañeros.

EL MODERADOR.- Una disculpa, es solamente ahorita para que quede registrada la propuesta en la Versión Estenográfica y sea nuestro fundamento para la elaboración del proyecto de ley que vamos a plantear. Desafortunadamente tenemos el tiempo encima y vamos a dar la palabra ya directamente a nuestro compañero Edgar, que también tiene un tema relacionado a ello.

Y una disculpa y si quieren todos los comentarios los vemos al final conjuntamente, por favor, y propuestas básicamente para que queden en constancia. Gracias.

EL C. EDGAR.- Buenos días, compañeros.

Miren, yo quiero ser muy breve, yo creo que ya el contador público Elías Vanegas hizo prácticamente lo que es una propuesta que yo también tengo. El Reglamento de Mercados no limita los giros, cuando en el artículo 3º señala que el mercado público es el

lugar donde concurre una diversidad de comerciantes y consumidores en libre competencia, y dice y que se refiere principalmente a artículos de primera necesidad, bueno pues no está diciendo que son únicamente los que se pueden expender, sino que obviamente se encamina más hacia satisfacer ese tipo de productos de primera necesidad, pero el mercado es un universo mucho más amplio.

A esto quiero señalar que desafortunadamente no nos queda claro exactamente qué es el giro, todos tenemos la idea de que giros es hablar de lo que es vender por ejemplo chiles, carnes, verduras, legumbres, no, en realidad lo que se refiere el giro es la actividad como tal. Las leyes en el marco jurídico que tenemos en la Ciudad de México y en todo el país establece claramente en el caso por ejemplo del artículo 25 constitucional que al desarrollo económico nacional concurrirán con responsabilidad social, habla del sector privado, social y público, en el caso de nosotros nos interesa más resaltar lo nuestro. Pero también dice que bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores sociales.

Creo que aquí el contador hace un planteamiento muy interesante y válido, anteriormente el Reglamento de Mercados impulsaba la creación de uniones de crédito, esas uniones de crédito era para que la gente se financiara, pero creo que en este momento es importante dar un salto más allá y eso representa que tenemos que tener una forma de organización que trascienda y creemos, en lo particular considero que la cooperativa cubre esa expectativa, por qué, compañeros, porque finalmente es empezar a tener un esquema de organización que efectivamente nos permita a nosotros empezar ante la comunidad a satisfacer X necesidad de bienes o ya sea de servicios.

En este sentido el artículo 25 constitucional abre el espectro lo que el Reglamento en su momento no preveía que son los servicios, incluso hay una parte del Reglamento donde se prohíbe los servicios, en el 82 cuando se crea el capítulo económico y este artículo está vigente de esa época, pues se amplía porque el mismo artículo dice que es, dice lo siguiente: La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y expansión de la actividad económica del sector social, de los ejidos, organizaciones de los trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria exclusivamente a los trabajadores y en general de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

Yo creo que es importante resaltar que el mercado no solamente es un esquema de distribución, sino también es un esquema de producción. Aquí efectivamente imaginemos que si retomáramos que todos los sectores que son talleres familiares también se trasladan a lo que es el mercado público, pues automáticamente estamos hablando de producción, y yo creo que esa es la parte que el neoliberalismo no está contemplando porque no le interesa, el neoliberalismo lo que le interesa es seguir privatizando todo el esquema del mercado para ellos solos y entonces dejar fuera a toda la sociedad que no participe en esas actividades, sobre todo que son de la producción y obviamente la de la distribución y por último el consumo de eso mismo que se produzca.

Entonces yo creo que es muy importante que la visión del mercado debe ampliarse y debe ser el lugar donde concurra productores, donde concurran comerciantes y donde concurran los consumidores, o sea creo que es el elemento que debemos retomar en una propuesta de una Ley del Servicio Público de Mercados, eso creo que es lo fundamental.

Ahora, qué dice en cuanto a que el Reglamento de Mercados en vigor, alguien dice, pues es una norma que está muy añeja, que no tiene ningún sentido, que es obsoleta. Bueno, aquí desde la primera ocasión que expuse comenté que desde 1932 pues hubo una serie de normas, de reglamentos que precisamente son la base del reglamento de mercados, donde establece que el mercado no es el edificio, no es el local; el mercado es lugar y por eso cuando se habla de la zona de mercados, aquí estoy hablando ya de lo que diríamos el giro principal de la actividad de los comerciantes.

Lo que hoy están comentando que en estos días van a hacer el pronunciamiento de bien intangible y parece que ya corrigieron la plana, verdad.

EL C. MODERADOR.- No, les comento. Desde un inicio la diputada y su servidor, yo en la parte técnica, hice el punto de acuerdo relativo a proteger el ambiente que se genera en los mercados y en ese sentido se generó un punto de acuerdo para que los mercados o mejor dicho su ambiente o el ambiente sociocultural que generan sea protegido como patrimonio intangible y en esta parte pueda accesar, es todo parte de una estrategia de fortalecimiento del mercado público y obviamente obedece a darle también certeza jurídica y el generar este tipo de declaratoria permite acceder a recursos y fondos públicos de otra naturaleza.

Entonces, no solamente los programas institucionales o los que se derivan de SEDECO, sino también los que pueden generarse a través de instancias federales e incluso internacionales.

EL C. .- Es importante, compañeros, porque en un principio yo escuchaba que planteaban ellos declarar intangible a los inmuebles. Es un absurdo, pero yo creo que es muy importante que así ahorita como lo estoy comentando, que el espectro de la zona de mercados contempla tres actores principales, que son el comerciante permanente o fijo, el comerciante semifijo y también el comerciante ambulante.

Esos tres esquemas son los que permiten que en esta zona de mercados, que en traducción correcta corresponde a todo lo que es el área digamos municipal o en este caso delegacional o como posteriormente va a ser el área de influencia de las alcaldías. Eso es el espacio que se tiene que potenciar, como lo señala el artículo 25 Constitucional. En ese sentido, cuando estamos hablando de giros, estamos hablando que la actividad sea amplia, que el artesano, que el pequeño productor, hasta el pequeño inventor o gran inventor tenga ese espacio para difundir o dar a conocer sus conocimientos y que se vendan, en última instancia ese es uno de los fines.

Desafortunadamente estamos en una época metalizada. Acuérdense que en la época de los Aztecas existía lo que era el comercio de nivel tan importante y sin dinero, pero existía la moneda, no existía ya el trueque, el trueque fue anteriormente. Son unidades de cambio.

Entonces, lo que quiero decir, lo vemos simplemente cuando vemos la imagen de la Plaza de Tlatelolco, se ofrecía mercancías. Vemos posteriormente la gran Plaza de la Constitución ahora, era la gran plaza del mercado en la época colonial.

Entonces, esos espacios eran el mercado. Por eso yo digo que es muy importante que ese esquema lo sigamos profundizando.

Hay un grave error de este gobierno, sobre todo de Mancera con Peña Nieto que van de la mano, de buscar privatizar al mercado público y cuáles son las medidas que están usando.

Una de ellas es establecer en ese Pacto por México regeneró y reforzó el esquema de unos lineamientos, que esos lineamientos están reviviendo dos aspectos muy graves para

el comerciante de los mercados públicos. El primero se refiere a que tenemos que tener una licencia de funcionamiento. Olvida esta gente que esa licencia de funcionamiento que el Reglamento del 51 hablaba, no era una autorización administrativa. Esa licencia era una licencia porque se registraba ante la Secretaría de Gobernación al comerciante fijo o semifijo. Eso era la licencia. Esta gente habla ahora de una licencia, pero de un permiso administrativo que no tiene que ver nada con lo que en el contexto señalaba el Reglamento de Mercados.

Otro punto grave es cuando habla de las autorizaciones o licencias sanitarias. Quiero decirles que la Ley General de Salud dice lo siguiente a lo que se refieren los permisos o licencias: *La autorización sanitaria es el acto administrativo mediante el cual la autoridad sanitaria competente permite a una persona pública o privada la realización de actividades relacionadas con la salud humana, en los casos, con los requisitos y modalidades que determina esta ley y demás disposiciones generales aplicables. Las autorizaciones sanitarias tendrán el carácter de licencias, permisos, registros o tarjetas de control sanitario.*

Lo grave es que en esos lineamientos que promulgó precisamente recientemente Salomón Chertorivski habla de ese permiso, y fíjense que lo más grave es lo siguiente: ¿Qué se requiere a nivel federal para obtener un permiso sanitario? A los responsables de la operación y funcionamiento de fuentes de radiación y de uso médico, la posesión de fuentes de radiación y de materiales radioactivos y de uso médico; los libros de control de estupefacientes o sustancias; la internación de cadáveres de seres humanos; habla también de la internación en el territorio nacional de tejidos de seres humanos, incluyendo la sangre, componentes sanguíneos y células progenitoras, etcétera.

La pregunta es, esos son los requisitos para obtener una licencia. ¿De los mercados públicos quién realiza esas actividades? Entonces por qué voy a tener una licencia o un permiso sanitario y por qué una tarjeta de control sanitario si no tenemos drogas, no tenemos cadáveres, y eso en la Ley de Salud del Distrito Federal, en su artículo 112, dice *La autorización sanitaria es el acto administrativo mediante el cual el gobierno a través de la agencia permite la realización de actividades que pueden representar un daño o riesgo para la salud humana, en los casos y con los requisitos y modalidades que determine la ley y los instrumentos jurídicos aplicables, y dice: las autorizaciones sanitarias tendrán el carácter de licencias, permisos o tarjetas de control sanitario.* O sea, refuerza lo que dice la Ley Federal.

El artículo 13 dice *Los establecimientos que no requieran de autorización sanitaria, deberán presentar copia de la declaración de apertura ante la agencia.*

Ahora a los comerciantes de mercados públicos vía estos lineamientos, se les está exigiendo que hagan una declaración de apertura. Es totalmente absurdo, si aquí la ley es muy clara. Nada más es dar un aviso.

¿Quién empadrona? Pues la autoridad administrativa. ¿Quién tiene que dar, así como da aviso a Finanzas de la cuestión fiscal, quién tiene que dar aviso de la apertura? Pues la misma administración.

Esto lo comento porque en estos días, en los trámites administrativos de los mercados la gente está padeciendo por ejemplo para hacer un cambio de giro. En el cambio de giro le están solicitando en estos requisitos, estos lineamientos lo siguiente: Le están pidiendo su cédula de empadronamiento, identificación oficial vigente, clave única del registro de población y sus tres fotografías, pero además les están exigiendo que deben tener autorización sanitaria, volvemos a lo mismo, luego le están exigiendo el comprobante de los pagos de derechos, que no tiene nada que ver para ese tipo de cosas, y luego todavía más, dice *la opinión de los locatarios o comerciantes con el mismo giro, necesidades de los consumidores de las zonas de influencia del mercado público y vocación de la misma.*

Se supone que si la Constitución dice *debe haber libre competencia.* Cómo le voy a preguntar con quien voy a competir *oye, estarías de acuerdo en que yo ponga este giro?* Si aquí están marcando, a quién deben satisfacer necesidades, a mi competencia o a mis consumidores. Si los consumidores exigen o piden que ese tipo de giros se den, eso es lo que debe prevalecer.

Entonces, es muy importante esta situación.

Finalmente, estos lineamientos que les estoy comentando sacan 108 giros según ellos. En el caso por ejemplo de abarrotes, sí se pueden una serie de productos que se pueden comercializar, pero no dice exactamente qué son los abarrotes. Hasta ahorita yo nunca, el tiempo que tengo de tener lectura para saber qué son giros o qué son en este caso abarrotes, no nos dicen. Para mí queda claro que giros estamos hablando de la actividad como tal, equis, la que sea, eso es realmente el giro, no tanto es si lo que vendo de carnes. El mismo reglamento dice que los giros se agruparán, entonces ahí ya es más específico, porque una diversidad de húmedos o de secos como en otros lugares se les denomina, ya se puede ir clasificando, lo que son carnes, lo que son verduras, más o

menos se van agrupando, pero ojo, agrupando no zonificando. No es lo mismo agrupar que zonificar, porque entonces si zonificamos, estamos rompiendo la libre competencia porque estamos como decía el contador, estamos limitando. Una cosa es agrupar y otra cosa es zonificar.

Algo que me llama mucho la atención, por ejemplo aquí dice giro de antojitos mexicanos. Si hablamos giros de antojitos mexicanos, es todo, es como los productos oaxaqueños, es todos. Artículos de decoración, empiecen a decir que son venta de artículos y accesorios decorativos. Entonces, se dan cuenta la falta de técnica, la falta de conocimiento, la falta de sintaxis, la falta de muchas cosas.

Cuando hablan de artículo de higiene personal a granel o cuando por ejemplo artículos para el hogar, venta. O sea que si no se venden no son artículos para el hogar.

Artículos regionales mexicanos, venta de artículos alimenticios. Casi es lo mexicano.

Dice la barbacoa. Hay un elemento que dice *y debes comprar tepache para llevar o consumir en el local*. Si compro tepache es para una cosa o la otra, para lo que se me pegue la gana, pero así tanto como que lo compras y lo consumes o te lo llevas.

Entonces, a lo que quiero llegar, por ejemplo, con este giro, barra de ensaladas, como si fuera barra de venta de alcoholes. Son ensaladas y se acabó. Ensalada qué son, frutas o verduras. Creo que ya diríamos todo.

También me llamó mucho la atención cuando habla de carne de animales exóticos permitidos por diversas leyes vigentes. Volvemos a lo mismo, van a necesitar un permiso sanitario. No, porque la ley no exige que tengamos el manejo de animales para consumo humano, no lo exige la ley federal. Entonces, tal vez aquí como que están dando a entender que si hay un permiso, puedes vender animales exóticos.

Luego dice carne orgánica y lácteos orgánicos. Estamos hablando de giros. Una cosa es la especificidad. Por qué manejan de orgánico e inorgánico, porque ustedes saben que ahí hay disposiciones sanitarias que son normas que están emitiendo de la Secretaría de Salud donde quiero decirles que con criterios de las empresas se crean esas normas y esa norma dice *si en el mercado público no reúne condiciones por ejemplo de refrigeración, de la temperatura que esté el producto, automáticamente ese no reúne la norma*. Si ese producto está por ejemplo la carne que tiene clenbuterol, el caso del pollo que tiene hormonas, fíjate que es un producto que no es orgánico, entonces como no es orgánico, y aquí viene el problema.

Eso que estoy comentando que parece que muy chusco son cosas que tenemos que revisar porque es el tema precisamente cuando hablamos de giros, porque en este momento detrás de este tipo de definiciones hay una normatividad que se nos está queriendo aplicar. Ahorita se está ya exigiendo por la Secretaría de Salud que si nos da un certificado de norma que estoy comentando, entonces sí podemos vender nuestro producto a restaurantes, y si no lo tenemos, no lo vamos a poder hacer.

Esa situación estamos cayendo en muchas contradicciones. Otro ejemplo, cocina internacional. Si mi producto no es internacional o no lo tengo registrado, si no lo tengo registrado, no podré yo decir que mi cocina es internacional, entonces ya nos están limitando, nos están metiendo a otro esquema diferente.

Cuando hablan de comida de elaboración, preparación y venta de comida casera, simplemente es comida. Aquí cuál es la trampa, vuelvo a lo mismo, porque ya vamos a tener que cubrir requisitos sanitarios, permisos, normas que se están imponiendo y quiero decirles que no son muchas veces normas de la Secretaría de Salud, sino son normas impuestas por empresas privadas, que son las que están imponiendo ese tipo de situaciones, la que te va a decir *sí reúnes características de cocina internacional, si no, no, o de cocina de este tipo para vender casero*.

Es decir, cada vez nos van a empezar a meter una serie de normatividad que nos va a limitar. Ese es el riesgo.

Ya por último, cuando hablan de expendio de hielo, hablan de agua de garrafón y venta y todo eso. Más adelante hablan de agua también, entonces son como que giros doblados, pero dices por qué lo manejan así, porque en el expendio de agua, hielo, agua de garrafón, venta de hielo y agua de garrafón, hielo raspado, va a tener que tener un control sanitario, porque acuérdense que es hielo, se exhibe. En el caso del agua embotellada, no se exhibe. Esa es la gran diferencia.

No sé si últimamente les ha pasado que está llegando la Secretaría de Salud y les está revisando el agua y si el agua detecta que no está debidamente clorada o filtrada y todo eso, les están empezando a poner ya multas, y dices tú *es que el agua yo no la controlo, el tinaco general o la cisterna, ahí me abastezco*. Lo siento, tú tienes que cumplir la norma.

Como ese tipo de medidas no lo vamos a poder cumplir, vamos a tener ya una limitación y quiero señalar un ejemplo que acaba de darse, fresco, el caso del Mercado Río Blanco,

que ese mercado en lugar de hacerlo para condiciones sanitarias que se cumplieran ampliamente, lo hicieron al contrario, lo hicieron chaparrito, el drenaje todo con una salida muy limitada para el agua. Ojo, por qué lo están haciendo, porque precisamente porque el mercado está enano y las condiciones de calor, no voy a poder tener en la parte superior por ejemplo mi tinaco de agua para filtrarlo, todo un equipo para filtrar mi agua que requiero empezar a manejar, mis equipos de congeladores, de vitrinas, conservadoras, nada de eso voy a poder tener, entonces obviamente enano y todo ahí apretado, voy a ser una víctima para la cuestión de salud y eso es algo que ya no lo plantea el futuro, ya se está dando.

Hay mercados que incluso, el Portales, por señalarles un caso, llega la Secretaría de Salud y hace una revisión general y le dice *sabes qué, esto y esto y tu recomendación*, pero yo no puedo poner un tinaco de agua. *Es tu problema, a ver cómo le haces, pero cuando yo venga debes tener tu tinaco de agua clorada y todo preparado. Si no, sanción.*

Aquí lo mismo, la fruta orgánica. Yo no conozco una fruta que no sea orgánica. Que sea producida de otra forma, sí es cierto, en invernadero o de otra forma de control, pero es orgánica. Fijense el huevo fresco, y luego adelante dice *huevo y pollo orgánico*.

Ese tipo de situaciones parecieran cosa menor, pero repito, van llevando un mensaje claro de control y de limitación a la libre competencia y al limitar la actividad del mercado público. Eso es lo grave del asunto.

Nada más por último, pescados y mariscos, y en el otro dice mariscos, o sea, doblan los giros, pero por qué lo doblan, porque en el caso de pescados y mariscos, estamos hablando de fresco, pero cuando hablamos de mariscos, de productos y pescado, estamos hablando de crudos. Sí, pero para las cuestiones sanitarias, cuando les exigen la norma, tanto uno como otro en el caso del pescado van a ser de más control, porque acuérdense que el pescado tiende a la descomposición más rápida.

Básicamente eso es lo que quería comentarles, esta propuesta tan ocurrente de nuestro Secretario Salomón Chertorivski que en estos días nuestro Jefe de Gobierno va a anunciar con bombo y platillo que los mercados públicos son culturalmente bienes intangibles. Esperemos que eso lleve a proteger los derechos de las tres formas de comercio, fijo, semifijo y ambulante. Es el momento que este tipo de actividades se respeten.

Esto no puede quedarse nada más a un nivel local, tiene que irse a un nivel federal, hablar de una ley del servicio público de mercado, porque la universidad tiene ambulantes o no se han dado cuenta, en el campus universitario, en las universidades hay gente que se dedican al comercio ambulante y son maltratados y no tienen certeza jurídica en su actividad; también los espacios como el Aeropuerto de la Ciudad de México, el nuevo aeropuerto, también debe haber ese tipo de comercio, fijo, semifijo y ambulante, entonces por eso yo planteo que debe haber una ley federal. En todas las carreteras del país se debe permitir en las autopistas, en las casetas, establecer comercios de ese tipo.

Gracias.

EL C. MODERADOR.- A nombre de la diputada Socorro Meza Martínez, le damos las gracias por su asistencia y los invitamos para la próxima reunión que se llevará cabo el día 18 de agosto en este mismo foro, con el tema Prestación Social.

Adelante, por favor.

EL C. .- Buenas tardes, compañeros. Un saludo fraternal del mercado Aragón II Sección.

De todo lo que se está oyendo aquí, mucho de eso tenemos de todos los días, o sea que los invito o nosotros debemos de invitar a compañeros que sigan la defensa, porque es del diario lo que tenemos el problema con estos gobiernos, con sus absurdas reformas, no es otra forma de decirlo, ya están encima del pequeño comerciante con alguna reforma, entre esos empiezan con pequeñeces. Por ejemplo, ahorita las básculas que ya tenemos que pagar tres veces al año y qué pasó, si nada más ponen las pesas. De qué es esa cantidad que nos piden como impuesto.

Yo digo que debemos estar en desobediencia social pacífica. Ya basta de estarnos presionando para todo lo que están haciendo.

Ejemplo, todos los centros comerciales, todas las facilidades. Yo veo básculas que están por ahí, estoy seguro que nada más pagan por una, no por todas las que tienen adentro, entonces para nosotros por qué, ya puede ser para nosotros que decomisar nuestra báscula porque es del gobierno o qué, por qué tenemos que pagar esas cantidades.

No es precisamente eso a lo que vengo. El problema es de cómo están presionando a los mercados públicos y me refiero especialmente al mercado Agrícola Oriental. Yo los invito cuando tengan un espacio, un domingo como de paseo, un lunes, el día que sea, una

presencia de ustedes que hace falta en este mercado, tan desagradable lo que está pasando ahorita. Por ejemplo, ya trataron de matar a unos compañeros ahí, entre eso nada más por las autoridades que no quieren que estén en esa desobediencia social pacífica, lo leí.

Entonces, esto es grave, porque no tiene uno ningún derecho, no hay democracia, nada más *sí, señor Mancera, sí señor Peña*, y arréglenselas como puedan porque ahí están los impuestos al día. Un centro comercial que no debe ponerse en ninguna parte como lo que están haciendo en ese centro comercial. 40 metros, ustedes ya han sabido que están ahí, esa es la diferencia. Es imposible que esas personas a dónde quieren mandarlas. Dice el señor Presidente, así lo dijo, no mi Presidente porque no voté por él, pasa esto, dice *antes eran tres meses, cuatro meses para poder obtener un permiso para un establecimiento, hoy nada más 3, 4 días y ya está el establecimiento otorgado*, pero dice así *vénganse a invertir a México*. A quién está invitando y faltó que dijera *vénganse a invertir a México y pónganse frente a los mercados públicos*, porque el señor tiene toda la autoridad de decir dónde se deban de poner. ¿Qué no se da cuenta él y Mancera no se da cuenta que están haciendo con ese mercado?

Entonces, yo les digo otra vez, compañeros, debemos estar pendientes de todo lo que alrededor de los mercados suceda, porque lo tenemos de todo el tiempo. Una vez tuvimos por ahí mercados, no sé si estaba de Iztapalapa, que estaba amenazado el Secretario general de muerte, nada más por estar pidiendo el presupuesto para el mercado, que tenemos ese derecho pero que no lo aplican. Cada año hay un presupuesto para el mercado y por eso estamos así, porque se han llevado el dinero para el cochinito, no decimos a dónde se lo llevan, pues a alguna parte tienen que llevarse. Ejemplo, Aragón II Sección 2 millones 296 mil pesos 2014, ni obra ni millones y eso es de cada año, un presupuesto que hacen y no hacen nada.

Esos son los grandes problemas que arrastramos en los mercados públicos. Ahorita tenemos encima lo de Hacienda y lo de derecho de piso, hoy últimamente con las básculas. De IVA solamente que pongan otro IVA porque todos los productos vienen ya graduados en la forma que se deben de cobrar, ya sea precio no oficial, pero sugerido y a un precio de garantía que tenemos nosotros, pero ese círculo vicioso que todas las empresas están con los centros comerciales, al pequeño comerciante nunca le dan una oferta para el público, para los clientes que nos están comprando.

Ese es el gran problema que tenemos. Vuelvo a decir, ahorita hablan del mercado Río Blanco, para mí que debería de estar, antes que empezar a funcionar, debe estar un cajero para que puedan cambiar su dinero y comprar donde quiera la gente dentro o fuera del mercado.

Dirección territorial de Gustavo A. Madero tienen un cajero ahí nada más para que cobre la Sección 29, porque quiénes van a cambiar su dinero ahí. Hacen falta en los mercados públicos.

Agrícola Oriental, mis respetos, limpio, pasillos grandes, donde pueda pasar la gente, puede caber un cajero para que la gente vaya a comprar a ese mercado y no directamente vaya a comprar a ese centro comercial que quiera ponerse.

Yo digo que no se debe poner. Fuera de todo lo que hicieron como es hincaron a todas las personas con pistola y que si seguían por ahí que los iban a matar, entonces eso ya está demasiado grave, debemos de apoyar a este mercado.

Hay algunas mantas de algunos mercados, Central de Abasto también que ha puesto su manta apoyando a ese mercado. Yo digo que es necesario que se vea, también aparte de la manta, una persona que esté haciendo presencia todo el día, 24 horas del día hay compañeros que están por ahí.

Eso es lo que propongo, que estén vigilando y cuando veamos que a alguien quieren golpear, a ver si nos golpean también a nosotros, porque a eso iríamos, porque no tenemos pistolas ni cuchillos para ir a defender ese mercado como lo está haciendo la misma autoridad de cómo está mandando gente a matar, no a retirarlos. Falta todavía el Ejército, la aviación y la policía para que retire a esos compañeros como le hicieron ya con un mercado por ahí que los sacaron a golpes.

Gracias.

EL C. MODERADOR.- Si alguien más quiere participar.

EL C. .- Gracias. Muy rápido y muy breve.

Yo creo que aquí debemos de analizar la situación del mercado público. El mercado público como tal está a lo mejor en una etapa de próxima muerte, porque desgraciadamente el modelo económico del mercado ya no funciona como debe de ser, y por qué no funciona me pregunto, nos preguntamos todos, porque hemos perdido fuerza de venta, ya no tenemos las ventas que teníamos antiguamente. Antiguamente con una

temporada nos componíamos y teníamos para todo el año, ahora la situación ha sido totalmente a la inversa, ahora trabajamos más, ganamos menos y a veces ni ganamos o a veces perdemos.

Situaciones como las que tenemos ahorita, más de ponernos a llorar y a lamentarnos, hay qué ver qué podemos hacer para poder sacar a nuestro mercado adelante. El mercado va a morir, eso es inevitable, pero como el mercado yo creo que lo visualizo como el Ave Fénix, muerte pero vuelve a resurgir.

Yo creo que es tiempo de ir haciéndole su caja al mercado público, sí llorarle, pero también hay qué ver qué nuevas propuestas tenemos para nuestro nuevo mercado. Yo creo que el hecho que tengamos aquí la oportunidad de poder hacer historia entre todos, siendo coherentes y siendo consientes en base a las necesidades que todos hemos tenido, porque todos vendemos diferente tipo de giros, unos venden comida, otros venden ropa, otros venden legumbre, otros venden fruta, hay un universo total como lo decía Edgar. Aquí el mercado público abastece y cobija a todo aquel que quiera vender, el producto que quiera, exceptuando armas, droga y cosas que no puede ser, fuera de ahí ni cadáveres, como nos decía nuestro amigo Edgar.

Entonces, qué es lo que queremos hacer. Hay qué renovarnos, hay qué superarnos y cómo lo hacemos, siendo realmente lo que queremos ser, comerciantes, y cómo, capacitándonos, porque muchas veces uno se queja, los clientes se quejan de que no les dan bien pesado, que buscan kilos y les dan 800 gramos. Entonces, yo creo que esa no es la situación. Yo creo que hay qué ver la problemática que acarrea todo eso.

¿Por qué ya no vendemos? Porque no tenemos lugares dónde ofrecerle a nuestros clientes, dónde se estacionen, porque no tenemos, el compañero lo acaba de decir, no tenemos un cajero donde la gente pueda sacar su dinero para poder pagar en efectivo o más allá, como yo lo hago, lo canalizo, les ofrezco un punto de venta para poder cobrar.

Entonces, hay qué adecuar todas esas situaciones para cuando renazcamos realmente con la fuerza que debemos y queremos todos. Queremos todos un bienestar para nosotros, un bienestar para nuestra familia, para nuestros hijos, verlos crecer sanos, crecer fuertes y que sean gente productiva y de bien. México ofrece todo eso.

Más allá de nosotros de negarnos, más allá de nosotros de cerrarnos a las situaciones, yo sé que hay qué evolucionar como mercado, porque el mercado ya se acabó y eso es un hecho, pero hay qué darle la fuerza que se requiere nuevamente en esta nueva etapa que

vamos a iniciar todos, con la experiencia de Don Lalo, la sabiduría y la inteligencia de Edgar, Carlos. Yo creo que es momento de que todos aportemos un granito de arena, el comerciante. No hay qué burlarnos de nadie, sino hay qué recapacitar qué hicimos mal, porque por aquí todos tenemos la culpa de que estemos como estamos, todos tenemos tanto tiene la culpa el que mata la vaca como el que le agarra la pata.

No hay qué buscar culpables, hay qué buscar soluciones para que nosotros como mercados ofrezcamos realmente calidad, servicio y precio a nuestros clientes, que se vaya el cliente satisfecho y a gusto de volver a regresar nuevamente con más clientes, porque esa es la mejor recomendación, un cliente satisfecho, y qué hacemos para satisfacer a nuestros clientes, pregunto yo. Eso es tarea de cada uno de ustedes, cada quién lo que ofrece es lo que obtiene.

Yo les doy únicamente mi experiencia. Yo soy la tercer generación de los Cázares, mis abuelos iniciaron en 1980, por donde estaba El Parián, ahí en la Alhóndiga y Corregidora, ahí llegó mi abuelo a vender nueces de castilla, porque ellos eran del Estado de Puebla. En el 57 les avisaron que los iban a mandar a los mercados de las naves, unos mercados nuevos que se estaban haciendo y fueron de los últimos que los mandaron a ese mercado y desde ahí para acá hemos estado ahí.

Costó sangre, sudor y lágrimas levantar el Mercado de la Merced, por qué, porque aún cuando está muy bonito el mercado, muy moderno, pero vacío y no entraba la gente. Eso me lo comentan mis padres, yo no lo viví, con el tiempo se fue poco a poco subiendo, poco a poco subiendo. Con el tiempo llegó el Metro y nos sacaron también, ya me tocó tener algunos destellos y nos vino a fortalecer de alguna manera el tener el metro en el interior del mercado.

¿Qué pasó? Que por la poca voluntad, por la poca iniciativa que tenemos se nos fue cayendo nuestro mercado. Nos invadió el comercio ambulante, no estoy en contra del comercio ambulante, pero sí que los pongan y estén donde deben de estar. Yo creo que la necesidad de ser comerciante es una y la vocación del comerciante es otra. Yo creo que si todos queremos tener un bienestar, tenemos que tener la certidumbre que saber qué hacer, porque si no sabemos qué hacer, pues a dónde vamos a parar.

Yo creo que el que quiere puede, yo los invito a que vayan a mi mercado, los invito a que vayan a mi negocio, los invito para que vean cómo se puede, sí se puede pagar impuestos, sí se puede cobrar con un punto de venta, sí se puede pagar, ya lo decía el

compañero una revisión de báscula, si usted está dado de alta, con el recibo que le dan usted puede deducir ese gasto y usted no tienen mayor problema, porque ese gasto ya no se vuelve gasto, únicamente lo comprueba y a la hora de la declaración se nulifica.

Entonces esa situación, hay que saber que también de los impuestos tiene uno y puede hacer uno negocio, ¿cómo queremos sacar al buey de la barranca, si no queremos evolucionar? Pregunto yo. No podemos seguir viviendo en el tiempo de las carretas, antes lo eran, ahora ya son tráiler.

Tenemos que evolucionar como ellos y si no queremos nos vamos a morir todos ahí y ya estamos a punto de hacerlo, compañeros, pero más allá de eso yo creo de haber un centro de capacitación nacional para el comercio del mercado público es importantísimo, porque más allá de que nuestros hijos estudien una carrera universitaria y sean buenos comerciantes, conjuntamente con lo que estudian pueden aplicar esos conocimientos para su propio negocio y créanme que lo van a potencializar 10, 20 ó 30 veces más, por qué, porque se puede exportar, el comercio puede llegar más allá de un mercado público, no hay que tener la visión únicamente local, hay que ver más arriba, hay que ver más adelante, por qué, porque hay que unir los esfuerzos, compañeros.

La gente que viene del campo, yo tengo comercio con gente del campo como lo tiene la doctora, gente que me trae semillas, como la chía, como el amaranto, como la Jamaica, como el tamarindo, pero que también ellos a su vez no tienen esa capacidad de poder emitir una factura porque yo no tengo cómo comprobar la chía, la Jamaica, el tamarindo que me están ofreciendo por la factura. Pero invitándolos a todos yo creo que es importante que nos arriesguemos.

Ya hemos perdido todo, qué podemos perder más. Yo creo que es más fácil que podamos ganar realmente en esta nueva etapa que se nos presenta y que realmente podemos hacer conciencia todos y que nuestros hijos no se vaya, porque muchos hijos de los que tenemos, estudian, pero ya no quieren regresar a un negocio donde tienes que estar más de 12, 13, 14 ó 16 horas a veces con inclemencias de tiempo, con fueras de horarios, que hay veces que tienes que ir a tal o cual no puedes hacerlo porque estás ahí, yo creo que es tiempo de que todos estemos en una situación de unión. Eso es bien importante. Si no generamos unión en los mercados, no vamos a lograr absolutamente nada.

Todo el comercio informal que puede hacer, que puede haber, lo podemos canalizar a mercados que están en situación y en condición de abandono, pero cómo, ¿por qué me

van a meter a un mercado que no vende nada; y por qué no vende? Por la misma situación que tenemos, la ignorancia es nuestro peor enemigo, compañeros, no es nuestro vecino, no es el centro comercial, somos nosotros mismos, únicamente hay que ver por qué estamos en esa condición, esa es la sencilla razón nada más.

Simple y sencillamente es nuestro mejor aliado el centro comercial que nosotros y les voy a decir el por qué. Gente que llega al centro comercial no todo lo tiene, no es como la Merced que tiene más de 500 mil productos para ofrecer, el centro comercial tiene 40 ó 50 mil y párale de contar.

La Merced simple y sencillamente tiene 10 productos de una misma mercancía, le da una variedad totalmente diferente, tan es así que tenemos chefs internacionales que nos van a comprar, hoteles que nos van a comprar, restaurantes de calidad que nos van a comprar, pero nosotros somos de calidad, ¿entonces por qué nos quejamos?

Hay gente que venden tacos y tacos de 5, 10, 15 o hasta de 20 pesos, dependiendo cada quien lo que le guste comprar, pues así es la calidad, la oportunidad ahí la tenemos, hay que verla reflejada, mi compañero Edgar y amigo me dice es que nos están imponiendo las empresas ciertas calidades, ah qué bueno, porque esas calidades las podemos vender más caras.

¿Quiere certificación coaching? Ahí las tenemos; quieren orgánico, lo tenemos desde huevo, desde pollo, desde manzanas, hortalizas, semillas, aquí la tenemos, aquí está y está en un lugar especial libre de bacterias, libre de gérmenes, porque sí esas certificaciones se requieren, pero cuestan, aquí hay para todos, desde lo más barato hasta lo más caro.

Entonces esa es una iniciativa para nosotros para ser mejores todavía como comerciantes, compañeros y esa es una oportunidad que nos damos nosotros mismos si queremos, ahí está la oportunidad, nada más hay que tomarla y agarrarla, ya depende de la capacidad de cada uno de nosotros. Como dice el dicho, “el que quiera azul celeste que le cueste” y así es, no hay que quejarnos, la crisis está en el que la quiera tener, compañeros.

EL C. MODERADOR.- Perdón, compañero.

EL C. .- Esa es la realidad. Gracias, compañeros.

EL C. MODERADOR.- Le agradezco, gracias por su intervención.

EL C. .- Buen día. Antes que nada ya se fueron los representantes de la Asamblea, pero queda aquí el licenciado Enrique.

Antes que nada yo difiero mucho de lo que el compañero acaba de decir, estoy en contra de lo que él dice, porque a final de cuentas sabemos que los mercados públicos fueron hechos para el que menos tienen y el hecho de que las tiendas comerciales vengan y se aposenten aquí nos están devaluando y nosotros no somos los mismos enemigos, el enemigo está afuera y quien lo permite es el gobierno, desde el TLC y también ese tipo de gobierno que han venido a chingar y a darnos en la madre, compañeros. Y nosotros finalmente la ignorancia es parte y es amiga, ¿no?

EL C. MODERADOR.- Moderación a las palabras, compañero, con las bajas palabras.

EL C. .- Pero hasta ahí. Yo creo que la otra parte fundamental es que estamos en el marco legal que radica en la obligación constitucional del municipio libre de presentar un servicio de abasto. El decreto presidencial asume una posibilidad social y blinda el abasto y consolida la identidad de los comerciantes a través de una cédula de empadronamiento reglamentado del mercado por si se dice que está anacrónico nuestro reglamento de mercados del 51, pero volvemos a lo mismo, compañeros.

Esos lineamientos que emitieron en el 2012 están basados en reglamentos de mercados, compañeros. Entonces nada puede estar por encima de reglamento de mercados y eso ya lo sabemos, pero la parte fundamental que está ahorita ahí en SEDECO es la gente que se la cree y piensan ahorita andan en la situación de querer ser Jefe de Gobierno o no sé que pretenda ser Chertorivski.

Cuando realmente si el mercado lo blindan de nada sirve que lo blinden o estemos dentro de una esfera de cristal, si en la esquina van a poner un OXXO o el SEVEN-ELEVEN o la tienda que les convenga al gobierno para desbaratar al comercio. Una tienda de ese tipo desbasta las misceláneas, desbasta a las pequeñas tiendas, eso es una situación real y no podemos engañarnos.

Otra situación importante también es que el hecho, ahorita lo que ocurrió en el mercado Agrícola Oriental de llegar a agredir a los compañeros, ahí se ve que la gente está de parte de una tienda que viene a arrasarse con el comercio popular.

Entonces yo creo que en ese sentido debemos de ser muy congruentes, incluso hasta respetar lo que decimos y sostenerlo finalmente, porque sabemos que hay gente que se

prestan a ese tipo de situaciones que son los seudolideres y no me canso de decirlo, de decirlo y de decirlo.

Otra situación importante también, compañeros es que vimos un volante, se está dando un volante en esta situación y se los voy también a dar. Dice: "Agrupación de Locatarios del Mercados Públicos del DF.

A los compañeros locatarios de mercados públicos:

Se les informa que se está pidiendo a la Asamblea de Representantes la condonación de pago de derechos de piso, por lo cual se les invita llenar solicitud por escrito para que se apruebe este punto".

Eso lo había dicho el compañero Leonel Luna, no está ahorita, pero él está promulgando ese punto de acuerdo en la Asamblea. Incluso nos damos en la tarea de estar juntando firmas para cuando se lleve eso estemos afuera de la Asamblea y estemos apoyando ese punto de acuerdo, compañeros.

El otro: "Asimismo también estamos trabajando para que el Reglamento de Mercados suba a rango de ley, para protección contra los monopolios extranjeros y nacionales, esperamos contar con tu participación y propuesta consensada".

Debe de consensarse, compañeros, siempre, no como los lineamientos cuando nos dimos cuenta que andaba 29 que asumió o que metió Marcelo Ebrard, ahí al SUA se montó en esa situación y ahora es lo que está publicado en la Gaceta Oficial y es lo que los ignorantes jefes de mercados de las delegaciones lo están asumiendo, compañeros, pero falta que nosotros gritemos, que nosotros les exponamos cuál es la situación, compañeros y es lo que falta.

Este tipo de foros pues no me da tristeza, sino me da coraje que no vengan los demás compas y también coraje, por qué, porque falta difusión, compañeros.

"Está en discusión también que la Asamblea de Representantes, la necesidad de enviar notarios a todos los mercados públicos para regularizar en términos de reglamento a todos aquellos que tengan necesidad de cambiar giro, cambiar nombre del titular o etcétera.

Esperamos contar con tu valioso apoyo en la recolección de firmas y en la extensión de la información a todos aquellos locatarios de mercados. Estamos porque los mercados públicos sean patrimonio de la humanidad por ser nuestra herencia ancestral.

Por la preservación de los mercados públicos no a su desaparición. Alto al embate de las cadenas comerciales. La unificación es la mejor arma de defender nuestro patrimonio, compañeros". Así que yo creo que en ciertas líneas o en ciertas cosas, venimos en efecto a defender nuestro patrimonio.

Otra cosa es ancestral, desde la época precolombina y antes no eran mercados, eran tianguis. Esa era la parte importante.

Otra cosa. A mí me molesta que SEDECO publique en un libro muy bonito, muy hermoso que dice que ya se le dio partida presupuestal al mercado América, al mercado Xochimilco cuando todavía no hay nada de eso, ah pero ya lo publicaron y lo toman como si fuera un hecho y no hay quien vaya y le diga al mismo Chertorivski, más bien deberíamos un día de aquí que esté el foro ir directamente y cerrar SEDECO y exponerle esta situación a Chertorivski, ya que deje de andar ahí como diva queriendo ser candidato cuando le falta realmente una situación y una propuesta para los mercados.

Gracias, compañeros. Es cuanto.

EL C. MODERADOR.- Gracias, compañero. De la manera más atenta seamos un poquito breves.

EL C. .- Sí hay tema. Es rápido, compañeros. De veras es lamentable que nos estemos dividiendo nuevamente, es muy triste. De veras hay que ser luchadores, de qué me sirve que vayan autoridades el domingo a celebrar la muerte de Zapata. De verdad mientras más divididos estemos, nos van a matar a uno por uno.

Nada más, el comentario que quería hacer es desde el inicio de mi sencilla participación, no en este día, sino en anteriores, sí he estado convocando que tenemos que buscar atractivos, atractivos al mercado. Esos conceptos de calidad hay que, calidad, precio, hay que reforzarlos.

¿Pero qué es lo que pasa? Me da mucha tristeza que hablemos por ejemplo de certificaciones de la ISOS y de las normas Oficiales Mexicanas, o sea esa es una trampa, compañeros. Actualmente el campo está abandonado y en consecuencia no tenemos la posibilidad de generar nuestros propios alimentos.

¿Qué es lo que pasa? Que tenemos que estar importando y eso no lo vemos de una forma normal porque vienen los chinitos y traen sus especies, los japoneses o los

vietnamitas o los mongoles, todo este tipo de personas traen sus costumbres, sus culturas.

Recuerdo hace mucho tiempo que empezaron a decir algunas personas que por favor consumiéramos en Burger King una buena hamburguesa, pero sin embargo dejamos de consumir las gorditas, los tlacoyos, las quesadillas, los sopes.

¿Qué es lo que sucede? Ahí yo creo que también, yo no quiero meterme en el escenario si echar culpas o no culpas, pero sí voy a decir una sandez, ya ni la amolamos, porque nos quieren echar la culpa a nosotros de una política endeble, poco visionaria en cuanto al fortalecimiento y promoción de esta sociedad, de este país, por qué, nos quieren meter a fuerza a un cuadrado, siendo que nosotros somos gorditos, no somos delgados, insisto, quieren meter el triángulo, el círculo, el rectángulo en una sola pieza y no es así.

Lo que es importante, sugiriendo por ejemplo el señor que dice que vende productos certificados Kosher, sería conveniente conocer en dónde están instalados esos productos porque deben de estar, permítame, pero aparte de eso deben estar adecuadamente almacenados para empezar.

Para continuar con esta pequeña exposición les voy a decir, una vaca para que dé leche orgánica debe tener cuando menos una hectáreas, de 1 a 3 hectáreas para que ese libre pastoreo le permita dar esa leche orgánica, obviamente sin contaminantes o complementos alimenticios debe ser un alimento natural, pero sin embargo aquí en México, en este país, hay una marca que dice que se llama orgánica y yo pregunto, le he preguntado a estas personas en dónde tienen su rancho, ¿sí me explico; y qué es lo que pasa? Que me dan la vuelta.

Actualmente, bueno no actualmente, hace unos meses, un tiempo, la Universidad de Chapingo está haciendo un trabajo de investigación concretamente de la leche y todavía no encuentra el lugar donde está este ranchito, pero sin embargo están comercializando y ponen en la etiqueta “orgánica”. Esos son los tipos de engaños que estamos viendo y nos la comemos, nos las ganamos.

¿Pues qué nos ven la cara de ignorantes; la tenemos? Sí la tengo yo, si la tengo, lo admito, porque hace mucho tiempo tenía que haber estado otras cosas, no ahorita. Y cuando nosotros concedemos las cosas, pues estamos en un estado de confort y ese estado de confort es no me molesten, al fin que pasa en tu calle, al fin que le pasa a los

compañeros de Río Frío, al fin que le pasa a los de La Merced, al fin que les pasa a los de Río Blanco, ah ya se va el compañero y representante también.

Ese tipo de cosas son lo lamentable, nosotros como especie y como ser humano nos estamos agrediendo a cada momento, no queremos entenderlo. Yo cuando fallezca me voy a ir sin calcetines, sin casas, sin carros, sin yates, sin aviones, me voy a morir nada más, voy a echar un elemento más a la tierra.

Lo dejo ahí y cuando vuelva a solicitar muy respetuosamente, si quieren abordar un tema en específico, hagamos una mesa, porque si no volvemos al buzón de quejas y renunciaciones y nada más son puras quejas y quejas, esa es una de las solicitudes que me gustaría tomar en consideración y no venir aquí a echarnos de jitomatazos entre nosotros para ver quién es el que tiene saliva para hablar más.

No, insisto, la posición es hacer del mercado público un atrayente, un atrayente. Busquemos eso, qué atrayentes podemos aportar, los impuestos son una dinámica, los reglamentos son otros, la importancia de esto que el mercado público, las personas que están en mercado público hace y enriquecen ese concepto llamado o denominado mercado público. Es todo.

Muchas gracias por escucharme.

EL C. MODERADOR.- Gracias, compañero.

¿Alguien más desea o damos por terminada la mesa de trabajo?

¿Sí? Le solicito de favor, compañero, un poquito breve.

Yo voy a atreverme a hacer un comentario muy escueto. Yo creo que en este tipo de mesas, a lo que tenemos que llegar es receptivo y tratar de aportar algo.

A mí lo que me ha llamado la atención, yo tengo 57 años edad y yo jamás he visto en ninguna representación de algún mercado, el mural que está atrás de la piedra del Sol del Museo de Antropología.

Yo creo que antes de ser comerciantes, de tratar de percibir un dinero somos prestadores de servicio. Yo creo que todos hemos dejado de percibir eso, estamos tratando de encontrar la pepita de oro o no sé cómo llamarle, pero mi llamado es a ese respecto, que realmente cuando lleguemos a una mesa de trabajo o a una reunión lleguemos receptivos y tratando de aportar.

Yo creo que tienen todos ustedes o tenemos todos los elementos, lo jurídico, la producción, el carisma porque acaba de decir el compañero que es generacional y si nos damos cuenta que esto sí es ancestral pues es cierto y el mercado hasta la fecha llámese tianguis, toreros o la denominación que ustedes le quieran decir, pues es lo que ha prevalecido.

Tristemente por lo que veo nosotros mismos lo hemos estado acabando, yo desde mi trinchera les pido de favor que lleguemos receptivos y realmente con ganas de participar para que esto florezca.

Todos somos productores y retomo lo que acaba de decir el compañero, vamos a llegar a un destino, tarde o temprano vamos para allá, pero en ese caminar hay que llevárnoslo un poco más tranquila, llegar receptivos, créanmelo, somos prestadores de servicios, hasta nosotros estando en esta trinchera somos prestadores de servicio, somos el enlace, somos los que tenemos que dejar abierta la puerta generacional no para ahorita, para lo que nos resta.

Yo quisiera ver a mis nietos, mi hija tiene 12 años, imagínense lo que me queda por hacer y yo les invito realmente a eso, a que retomemos que somos prestadores de servicios, que como queremos nosotros que nos traten cuando llegamos al mejor mall del mundo, al último lugar que vende la señora con su anafre y sus garnachitas, que tratemos como queremos que nos traten.

Yo sé que hay intereses y el mundo es un engranaje de intereses, pero si un engrane se atora y se truena no se destraba.

Gracias, perdón, compañero. Gracias por escuchar.

EL C. ARTURO VIVANCO RODRIGUEZ.- Buenas tardes, compañeros. Yo soy el Secretario General de la Asociación Koyotl Tianquiztli del Mercado Coyoacán 89. Ese mercado se encuentra en la colonia del Carmen, Coyoacán.

Es un mercado que va a cumplir 60 años el día 6 de octubre, están todos invitados, me gustaría que aquí comentaban algunos compañeros que sería bueno que nos apoyáramos, que nos reuniéramos, que veamos la forma de fortalecer los mercados públicos.

Yo creo que eso sería algo muy bueno en cuanto sean los aniversarios de los mercados, porque no varios representantes y comerciantes de otros mercados nos reuniéramos, porque eso es fortaleza, compañeros.

Yo los invito el 6 de octubre para que ahí, están invitados, están las puertas abiertas y los espero para atenderlos como se merecen, compañeros.

Sí, sí, va a haber de todo, baile, comida, todo. Aquí yo creo que algo bien importante, en el mercado de Coyoacán es un mercado que gracias a Dios como todos los mercados tenemos días que hay mejores ventas, hay días que es más bajo. El fin de semana es un lugar que esa plaza de Coyoacán es yo creo que la segunda plaza más visitada, después del zócalo, es una afluencia yo creo que los fines de semana de 40, 50 mil personas.

Es un mercado que realmente no nos quejamos, nos va bien, pero también tiene sus debilidades y tiene sus fortalezas. Ahí lo que hemos detectado en ese mercado es que nosotros regularmente los comerciantes nos enfocamos de la puerta para adentro, pero muchas veces no checamos hacia afuera, porque realmente el primer contacto en el caso de ese mercado esa es con los franeleros o con los no asalariados que son los que trabajan ahí, es el primer contacto que tienen los clientes, o sea no es ni siquiera el comerciante, es el franelero.

Finalmente si desde el primer contacto ahí no hay un buen trabajo o una buena atención finalmente son clientes que se van a perder, aunque yo como comerciante en la parte de adentro atiende muy bien a un cliente, yo le dé el mejor servicio, el mejor precio, la mejor atención, pero si ese cliente sale de ahí y en la parte de afuera es agredido por algún franelero, por alguna persona que le pide una cuota o algo, finalmente ese cliente ya no va a regresar o si va con su familia pues no la va a exponer.

¿Qué es lo que hemos estado trabajando nosotros en ese mercado de Coyoacán? Hemos estado trabajando en acuerdos con los franeleros para finalmente sí aclararles que el derecho al trabajo es importante, pero el derecho al abuso, ahora sí que el abusar o el pedir, exigir un pago por estacionarse en lo que es las calles de alrededor del mercado pues sí no lo vamos a permitir, porque finalmente eso es una afectación a la economía de los comerciantes, que finalmente el franelero dice “Yo traigo mi trapito, no invierto nada y finalmente gano” y el comerciante no, el comerciante ve de una u otra forma, pide un crédito, invierte, arriesga y finalmente sí es afectado en su economía cuando hay un maltrato en la parte de fuera.

Otra de las cosas que hemos llevado a cabo ahí, hemos estado en acuerdos con los músicos. Finalmente también a veces los músicos, si se hace un desorden y no hay un orden en un lugar, también se pierde el interés por los clientes.

Entonces hay que ver la forma de darles las condiciones al cliente para que se sienta mejor que en su casa y yo creo que una fortaleza, yo creo de todos los mercados públicos, yo creo que una de las fortalezas sería la atención personalizada, porque hay clientes que tenemos, bueno yo soy la cuarta generación y hay clientes que ahora ya vienen los nietos a comprar con nosotros, a consumir y realmente son clientes que hay que darles la atención que se merecen y son clientes que siempre han preferido consumir en ese mercado que acudir a un centro comercial, que acudir a un centro comercial.

En mi caso, yo me dedico al giro de comida, prefieren ir a comer una rica tlayuda con tasajo, un chile en nogada, una rica pancita o algún platillo oaxaqueño que es lo que yo me dedico a vender comida oaxaqueña y comida mexicana y realmente la gente prefiere ir ahí por la atención personal, por la atención personal, porque la relación que se ha hecho ahí, que el sazón, que muchas veces digo yo también como vendedor de alimentos, pues tengo que ir a otros lugares y también degustar para yo saber realmente cómo están mis productos.

Me ha tocado ir a algunos lugares, Sanborn, Potzollcalli, a probar los platillos, digo la mesa está muy bonita, todo está muy elegante, pero realmente el sazón la verdad es muy artificial, no tiene ese sazón realmente como se debe de preparar el producto.

Entonces yo creo que aquí yo creo que sí sería bueno aprovechar las fortalezas que yo creo que aquí una de esas sería la atención profesionalizada, que yo creo que muchos de ustedes tienen clientes de muchos años, que finalmente son clientes que son fieles, ahí están y yo creo que esa es una de las cosas que podríamos aprovechar.

Otra de las cosas, yo creo que en el mercado de Coyoacán ha funcionado mucho el llevar eventos culturales los fines de semana, o sea traer con eventos culturales a la gente y finalmente esa gente después de ahí va a consumir en el mercado. Entonces hay que ver la manera de sacar adelante los mercados.

Yo creo que hay muchas generaciones nuevas en los mercados, ellos traen nuevas ideas, yo lo veo con un hijo que tengo que va a cumplir y él trae sus ideas e hijos de más comerciantes que ellos finalmente han traído, traen ideas nuevas y finalmente las han puesto en práctica y han funcionado.

Entonces yo creo que hay que hacer una alianza, hay que hacer un trabajo entre generaciones ahora sí que la experiencia de la persona que tiene más años, pero también los nietos que traen nuevas ideas, las nuevas generaciones y finalmente no dejar que los mercados mueran, yo creo que son parte de la cultura. Yo creo que estamos en un momento que si nosotros vemos la forma y nos quitamos de apatía, porque digo realmente este lugar debería estar lleno, esto y un lugar mucho más grande, porque finalmente es un beneficio o es un bien común para todos, es algo que nos interesa a todos, pero realmente la gente no viene por apatía.

Yo aquí sí en este momento que ya nada más está el licenciado Enrique, a mí sí me gustaría que le hiciera llegar a la diputada haber si hay forma, yo me acuerdo cuando fue la convocatoria al foro y a mí me tocó ver personal de la diputada en los mercados en donde se les estaba invitando a las personas, a los comerciantes, a los representantes a los foros.

Yo creo que sería bueno el haber si hubiera forma de que se volviera a hacer la convocatoria así masiva o digo si no en dado momento algún documento con el emblema de la Asamblea, convocando al foro y finalmente si ustedes nos los pudieran hacer llegar, pues igual nosotros digo yo por mi parte no tengo problema en repartirlo en la zona de Coyoacán que son 22 mercados, yo lo haría extensivo y ya finalmente ya es cuestión de que los secretarios generales hagan su trabajo o los comerciantes, o sea lo importante es que la gente acuda y escuche lo que se está.

EL C. MODERADOR.- Perdón, compañero, de hecho sí se hicieron posters y se anduvieron distribuyendo en varios mercados, pero tristemente no todos están participando en la medida que se debe.

Desgraciadamente cuando se toman decisiones o cuando ya salen las leyes, dicen “pues yo no participe”, pues qué triste por ti. La diputada Socorro Meza ha dicho que todo lo que se está hablando aquí y a lo que se lleve es lo que va a quedar plasmado en la ley, o sea si no estás participando pues vas a desconocer cómo hasta la fecha, hay gente que no sabe ni qué hay un reglamento de mercados ni que es de 1951 ni todo lo que se ha estado viniendo dando.

Ellos están preocupados, por qué, no sé, pero cuando hay cambios es cuando empiezan, vienen los reclamos, pero de hecho sí hay posters y ahorita le vuelvo a retomar todos sus datos y yo le hago llegar, les hacemos llegar los flyers.

EL C. .- (*Fuera de micrófono*)

EL C. .- Más que nada era para darle más fortaleza a la difusión, digo pero así como me lo comenta el señor Enrique está bien.

Ya nada más para cerrar, ya sería, mi propuesta siempre ha sido desde la primera mesa de trabajo es pues que se suba a la Ley, el Reglamento de Mercados se suba a ley y se le haga sus ajustes en su momento ya sobre la marcha, pero que sí vaya con un blindaje de los derechos humanos, porque digo el derecho al trabajo, el derecho a la educación, el derecho a la salud, el derecho a la vida misma, son derechos que tienen que ir plasmados para que no haya una violación a los derechos de los comerciantes.

Entonces yo ahí sí reitero y ahí vuelvo a mi propuesta, es que vaya blindado con los derechos humanos ese reglamento de mercados, porque sería la única forma para que no se violaran ni el derecho sucesorio ni el derecho a la vida ni el derecho a la educación y el derecho a una vida digna.

Esa sería mi propuesta desde el inicio, en las mesas ha sido eso y esa sería mi propuesta que yo llevaría ahora sí es la que yo propongo y gracias, compañeros, no se olviden, el 6 de octubre 60 años en el Mercado Coyoacán.

EL C. MODERADOR.- Gracias. Es el 18 de agosto aquí mismo a la 10:00 horas, ahorita le digo exactamente, permítame, porque traigo tantos rollos.

La próxima es el día 18 de agosto, aquí en el auditorio “Benito Juárez” aquí mismo y el tema es “prestación social”.

LA C. .- (*Fuera de micrófono*)

EL C. MODERADOR.- Ahorita subimos a mi oficina a ver si todavía tengo en la oficina y si no se los hacemos llegar.

Gracias por su asistencia. Reciban un cordial saludo de la diputada Socorro Meza Martínez.

Gracias.

