

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE ARQUITECTURA
AUTOGOBIERNO TALLER 3



MERCADO PUBLICO

COL. AMPLIACION SELENE, TLAHUAC D. F.

TESIS PROFESIONAL PRESENTADA POR
OSCAR CONDE DE ANDA
FIDENCIO HERNANDEZ LOPEZ
OCTUBRE 1984



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

Introducción.	1
Aspectos Generales de la Delegación Tláhuac.	2
Límites y criterios de delimitación de la zona de estudio.	7
Aspectos particulares de la Colonia Ampliación Selene.	11
Diagnóstico - Pronóstico.	16
Conclusiones.	25
El Mercado.	28
Programa Arquitectónico.	34
Proyecto (Planos Ejecutivos).	42
Costos de Materiales.	50
Anexo: Organización y participación de la comunidad.	59

INTRODUCCION

El presente estudio se propone identificar la problemática actual de una zona ubicada en la Delegación de Tláhuac.

Dicha zona se eligió dado el vínculo que existe con la Colonia Ampliación Selene, la cuál, nos hizo la petición de proyecto para un mercado que estuviera ubicado en la Colonia, para la realización del proyecto, tuvimos que realizar el presente, basándonos en el radio de influencia de la colonia, lo cuál, nos dió la zona de estudio. Identificando los requerimientos necesarios mediante un diagnóstico, que nos llevará a la propuesta específica.

Nuestro estudio se basa en visitas de campo, encuestas realizadas con los habitantes de la zona, normas para dotación de equipamiento básico etc.

Además, dispone de criterios básicos que orientan las acciones de la producción de equipamiento para el comercio, estableciendo parámetros relativos al mercado, su financiamiento, mantenimiento, normas básicas, organización de grupos y participación de la comunidad etc.

La participación de la comunidad y la autoconstrucción, resultan ser factores muy importantes en nuestra propuesta dado que, consiste en un mercado realizado en dos etapas: siendo la primera autoconstruida y la segunda autofinanciable.

Finalmente proporciona elementos de referencia en cuanto a programa arquitectónico, proyecto; instalaciones necesarias y procedimientos de construcción.

ASPECTOS GENERALES DE LA DELEGACION TLAHUAC

La Delegación Tláhuac, se encuentra localizada al Este del Distrito Federal, entre los meridianos $98^{\circ} 56'$ y $99^{\circ} 05'$ longitud Oeste y entre el paralelo $18^{\circ} 21'$ latitud-Norte.

Al Norte limita con la Delegación Iztapalapa, al Sur con la Delegación de Milpa Alta, al Oriente con el Estado de México, al Occidente con la Delegación Xochimilco.

POBLACION.- La Delegación Tláhuac, cuenta con una superficie de 93 Kms. 2, su problemática urbana apenas comienza a sentirse, dado que, es fundamentalmente una Delegación Suburbana, con poca población. Sin embargo su crecimiento poblacional se ha ido acentuando en la última década, lo que, unido al hecho de contar con reserva urbana plantea la necesidad de controlar los usos y destinos del suelo.

En 1970, contaba con una población de 64,454 habitantes. Para 1975, se estimó que la población era de 100,000 habitantes. Para 1980, esta tendencia significó una tasa de crecimiento poblacional del 7.39% anual, al contar la Delegación con una población de 140,000 habitantes.

La densidad demográfica en la Delegación es de 15 hab/hs., bajísima si se toma en cuenta que el promedio del D.F., es de 180 hab/hs.

Aún la densidad promedio, tomando en cuenta sólo las áreas urbanizadas sigue siendo baja, considerando además, la existencia aproximada de 350 hectáreas baldías donde es-

-factible urbanizar actualmente.

En este sentido se estima que al año 2,000 la población llegará a 449,000 habitantes, de urbanizar a esta fecha 3,685 hectáreas de las 9,300 hs., de la Delegación incluyendo las 350 hs., actualmente baldías y las 1,749 hs., de reserva en el ámbito urbano, se tendrá una densidad promedio de 122 hab/has., todavía por abajo de la densidad promedio en D.F., en 1980.

De todos modos, el crecimiento poblacional esperado en Tláhuac, es acelerado y en consecuencia es necesario mejorar la oferta de empleo, urbanización vivienda y servicios.

En el perfil de la población económicamente activa de Tláhuac, predominan los trabajadores calificados y los agrícolas con 43% y 18% respectivamente, seguido de un buen número dedicado a los servicios y actividades administrativas que entre ambos suman el 21% y el 18% repartida de tal manera, que el 82% percibe entre 1 y 3 veces el salario mínimo, el 16% menos de una vez y sólo el 2% más de 5 veces.

Las perspectivas de desarrollo socioeconómico de la Delegación, deben encauzarse a las agroindustrias e incrementar el empleo industrial y de servicio aprovechando que los pobladores tienen mucho arraigo en su Delegación (81% tienen más de 10 años de vivir en Tláhuac y el 54% trabajan ahí mismo).

MEDIO FISICO.- La topografía de Tláhuac, está constituida por áreas planas, aptas al desarrollo urbano, pero también, por suelos ondulados al Norte (Sierra de Santa Catarina) y al Sureste (Cerro Teconil) aptas al desarrollo agropecuario.

En la actualidad es una de las zonas de mayor belleza natural y menor contaminación dentro del D.F., sin embargo, de continuar con el patrón de urbanización seguido, está acechada y en peligro, de donde resulta importante controlar la zona de amortiguamiento dentro del ámbito urbano y la zona de conservación en el no urbano.

MEDIO NATURAL.- La Delegación tiene un clima templado seco, sin estación de invierno bien definida, con lluvias en verano y principios de otoño. Los vientos dominantes provienen del Noroeste y del Sureste, tolvaneras que azotan en los meses de Enero, Febrero y Marzo, la precipitación promedio fluvial no sobrepasa los 900 mm, y nunca es menor de 450 mm.

SUELOS Y RESERVAS.- De las 14 colonias que componen la Delegación, en 11 de ellas existe irregularidad en la tenencia de la tierra,. Los usos del suelo predominantes son las habitacionales unifamiliares, existiendo algunos mixtos a lo largo de la vialidad primaria y en el centro de Tláhuac.

HIDROGRAFIA.- La dotación de agua proviene de los manantiales de Tulyehualco, existen dos pequeñas lagunas: Tláhuac y Mixquic.

TOPOGRAFIA.- Se presenta en su totalidad como una planicie. El suelo fué catalogado como las tres cuartas partes septentrionales pertenecientes al tipo castaño y el resto al tipo Chernozan.

El tipo de suelo que predomina es 80% arcilloso con gran cantidad de sales de hidrógeno de potasio y cloruro de potasio y el restante es de tipo volcánico (arena, tezontle y roca ígnea), éstas, forman capas de diferentes grosor y con la cantidad de agua que existe dan al suelo una consistencia blanda (lodos) que se deforma al paso de vehículos pesados y dificulta la construcción de casas habitación ya que el salitre corroe los muros.

FAUNA DOMESTICA.- Pollos, patos, gansos, vacas, pájaros y gatos, además, se encontraron gran cantidad de caballos, cerdos y perros.

VEGETACION.- La natural está casi extinta y su totalidad son pastos que crecen en abundancia y alrededor se ven campos de cultivo y de maíz y frijol. En las faldas de los cerros más cercanos se ven arbusto, nopales y árboles perenes como el pirúl que es el que predomina, los suelos tienen poco drenaje y favorecen al afloramiento de sales y a la putrefacción de las raíces.

VIALIDAD Y TRANSPORTES.- La Delegación Tláhuac, se comunica con el resto del área urbana por medio de las siguientes avenidas: Al Noroeste através de la Calzada México Tulyehualco. Al Sureste por medio de la nueva carretera México Tulyehualco. Al Noreste através de la carretera México-Puebla, de éstas tres la que presenta mayor flujo es la primera, pero en general la capacidad de tránsito en ellas es insuficiente debido a la relativa estrechez de los arrollos. Resulta indispensable comensar por mejorar la vialidad primaria, sobre todo basándose en las expectativas de crecimiento poblacional.

Con respecto al transporte-público, tampoco satisface las demandas actuales de la población los costos de pasaje que pagan los pobladores son excesivos-pués, gran parte de sus moviemientos los tienen que realizar en táxis colectivos.

INFRAESTRUCTURA.- El territorio delegacional en su ámbito urbano, tiene poca cobertura en las diversas instalaciones de infraestructura urbana: agua-potable 70%, drenaje y alcantarillado 50%, energía eléctrica 25% y alumbrado-público 50%. Alrededor del 30% del suelo está pavimentado, sólo el 5% está en mal estado.

EQUIPAMIENTO.- La Delegación presenta superávits en todos los niveles de equipamiento educativo y deportivo, sin embargo, en espacio abierto apenas satisface el 15% de lo recomendable. El equipamiento para la salud es escasamente suficiente para el 10% de la población.

Manifiesta también una marcada deficiencia en servicios, como lo son el comercio y los servicios públicos en general.

VIVIENDA.- La vivienda, incluyendo los usos habitacionales y los mixtos ocupa 2,300 hs. (87.80%) de los usos urbanos de la Delegación. La densidad neta correspondiente es de 61 hab/has. Si las condiciones existentes permanecieran constantes, para acoger el incremento poblacional esperado para el año 2,000 (309,000 hab), serían necesarias 5,065 has., más para uso habitacional.

Existen 350 hs., aproximadamente entre lotes baldíos dispersos y 1,740 hs., de reserva que se pueden urbanizar sin afectar la ecología.

De donde resulta necesario continuar con programas de saturación urbana con mayores densidades, así como, incrementar las mismas en las áreas de reserva urbana, mejorando a la vez, las relaciones por habitantes de equipamiento y espacio abierto.

En la Delegación Tláhuac, la mayor parte de las viviendas son unifamiliares (65%). Además, en esta Delegación se presentan grados muy altos de hacinamiento, se estima que viven dos familias en el 35% de las viviendas catalogadas como unifamiliares y plurifamiliares, se encuentran en estado de deterioro avanzado.

El diagnóstico de las necesidades de suelo, deja traslucir ya la dirección que habrán de seguir las políticas de desarrollo en el ámbito urbano: La saturación de lotes baldíos, la zonificación con mayor intensidad de uso en las reservas urbanas, la restricción a la expansión de las zonas urbanas, el control de la zona de amortiguamiento y la conservación del ámbito no urbano.

LIMITES Y CRITERIOS DE DELIMITACION DE LA ZONA DE ESTUDIO.

El propósito principal para determinar la zona de estudio, es identificar la superficie sobre la cuál trabajaremos, basándonos en un plano cartográfico en una - fotografía aérea y en el radio de acción que ejerza nuestra zona de estudio, en - este caso la colonia Ampliación Selene, todo esto, con el fin de recabar la información necesaria para elaborar, basándonos en los antecedentes un diagnóstico, el cuál, nos dará la pauta para elaborar nuestras propuestas.

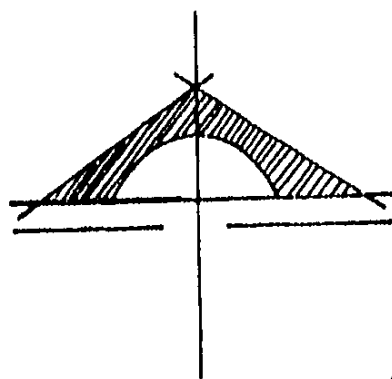
El área de estudio no abarca necesariamente un número determinado de hectáreas, pero si es indispensable que nuestro foco de estudio (la colonia) quede inscrito en ella.

La información que se tomó en cuenta para determinar la zona de estudio, fué la - población actual y el número de habitantes que se obtuvieron de un estudio sobre proyección de población a mediano plazo (1990) (estudio anexo), un plano actual - de la colonia y su radio de influencia, límites político administrativos, en - este caso, la Delegación Tláhuac, y diversos datos resultado de entrevistas - efectuadas con representantes de la colonia.

Después de calcular el incremento de la población que tendrá la colonia del año - actual, al año proyectado, en 1990, se obtuvo el número de veces que crecerá la - colonia, según censos realizados en la misma; ésta cuenta con 2,912 habitantes en - 1984, y considerando el área total de la colonia que es de 60 Km.² esta población - ocupa un 60% del territorio actual, y en el cálculo realizado en la tabla de - proyección, según la tasa de crecimiento obtenida que es del 7.96% anual, que nos -

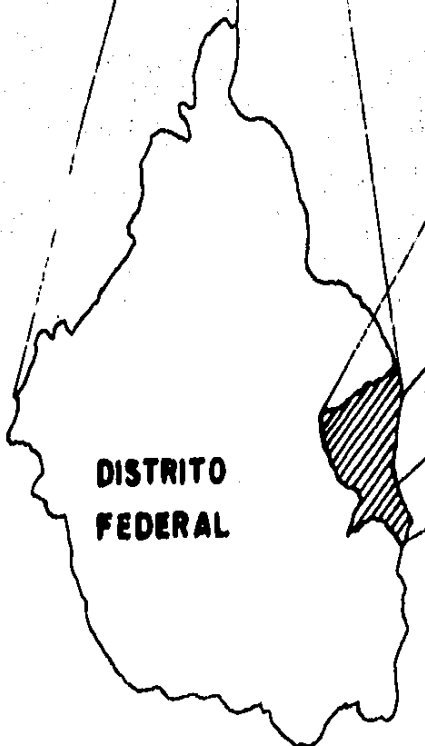
-arroja una población de 4,615 habitantes nos dará una saturación del 100% al año - 1990, el cálculo se realizó tomando en cuenta que en el año 1984, tenemos un 60% de población 2,912 habitantes y el 40% restantes sería de 1941 habitantes, la suma de los dos nos da una cantidad de 4,853, habitantes, lo cuál, nos daría un sobrante de 238 habitantes, los cuáles, tendrían una tendencia de crecimiento hacia las zonas - propuestas en usos de suelo habitacional.

Dentro de la zona de estudio fué necesario considerar a los asentamientos que por su magnitud y distancia se encuentran colindantes con la colonia, ya que, afectan ó - influyen de manera favorecedora a la colonia. Existen por orden cronológico (según - se fueron asentando) el pueblo de Tláhuac y Tlaltenco y las colonias Santa Cecilia, San José y Selene. Se eliminarón expresamente las áreas inadecuadas para el desarrollo urbano, como barreras físicas ó zonas federales, estableciendo finalmente la zona - de estudio.



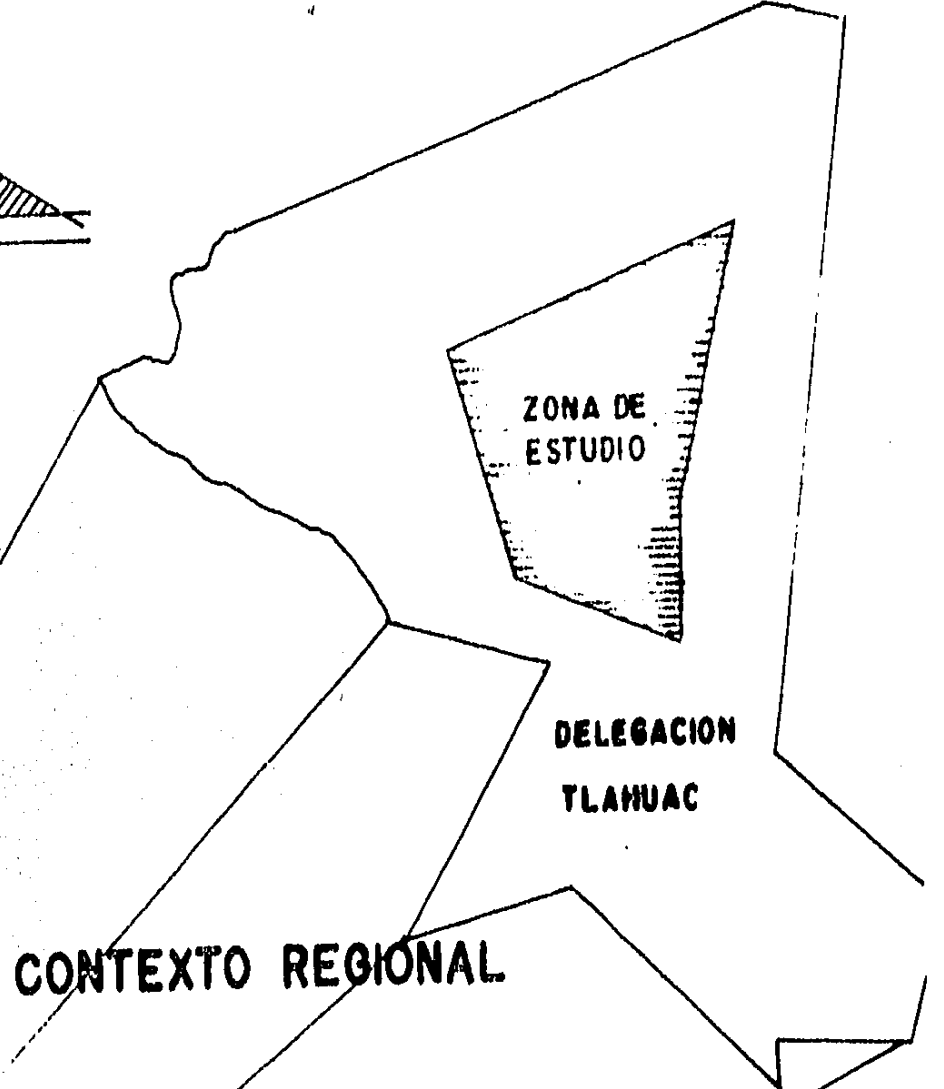
REPUBLICA MEXICANA

CONTEXTO NACIONAL



DISTRITO FEDERAL

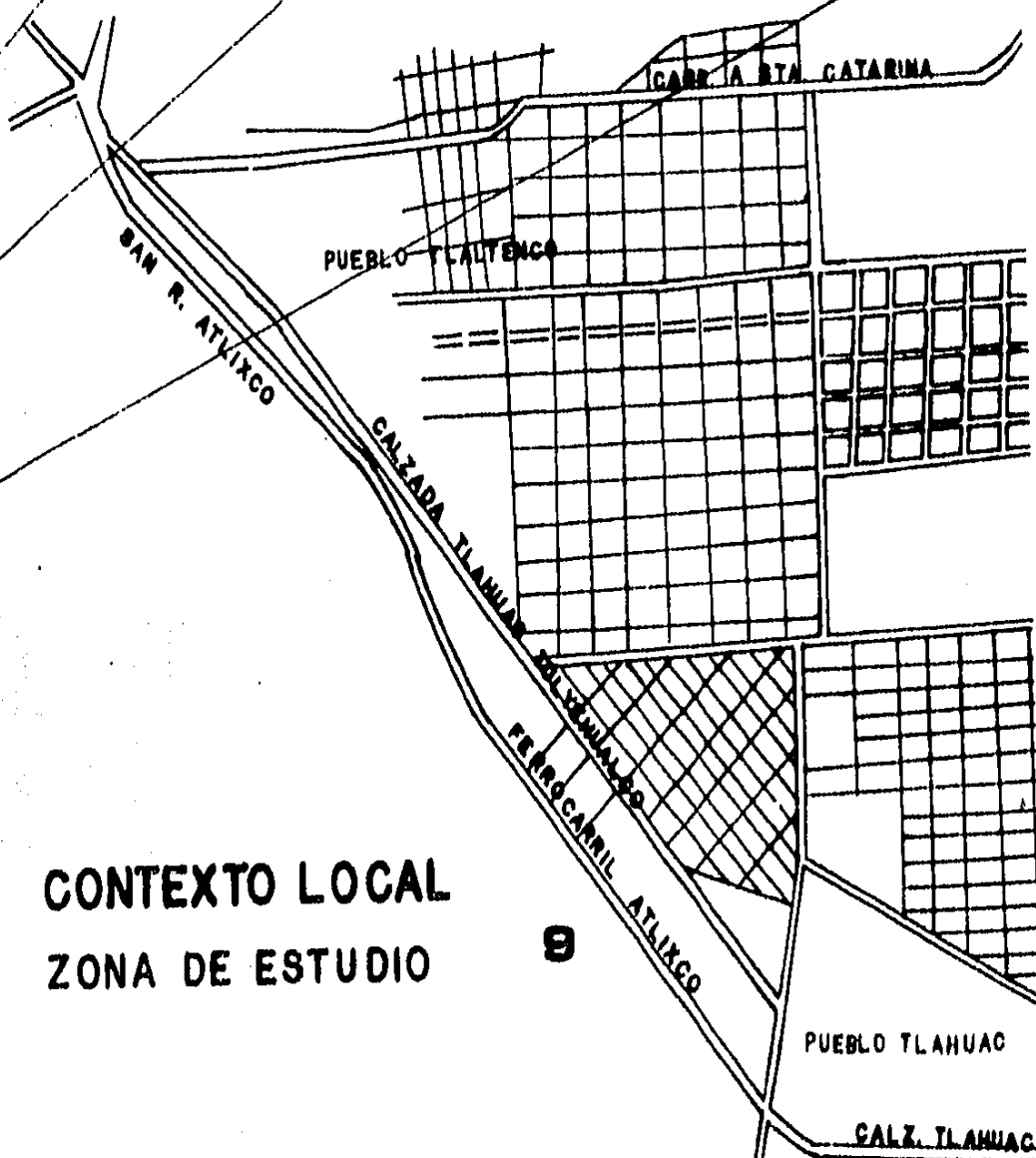
CONTEXTO ESTATAL



ZONA DE ESTUDIO

DELEGACION TLAHUAC

CONTEXTO REGIONAL



CARR. A BTA. CATARINA

PUEBLO TLALTENCO

SAN R. ATLIXCO

CALZADA TLAHUAC

FERROCARRIL ATLIXCO

CONTEXTO LOCAL
ZONA DE ESTUDIO

9

PUEBLO TLAHUAC

CALZ. TLAHUAC

TASA DE CRECIMIENTO Y PROYECCIONES DE LA POBLACION A MEDIANO Y LARGO PLAZO

COLONIAS	1960	1970	TASA % 60-70	1978	TASA % 70-78	1982	TASA % 78-82	1983	TASA %	PROMEDIO TASA % ANUAL	1984	1990	2000
AMPLIACION SELENE				—		2500		2750		7.96*	2912	4615	9927
SELENE	—	1600		4800	14.72	7200	10.66	7800	8.33	7.91	8416	13290	28453
TLALTENCO	1075	3275	11.78	6075	8.02	8500	8.76	8985	5.70	8.56	9754	15966	36299
STA. CECILIA	—	1254		3350	13.06	5100	11.07	5600	9.80	7.38	6073	9216	18788
SAN JOSE	—	600		2400	18.92	4650	17.98	5100	9.67	8.84	5550	9227	21526
TLAHUAC	1300	3300	9.76	5300	6.10	6900	6.81	7300	5.79	7.11	7819	11806	23465

*LA TASA DE CRECIMIENTO SE OBTUVO CON EL PROMEDIO DE LAS DEMAS COLONIAS

A 1983 LA COLONIA AMPLIACION SELENE SE ENCUENTRA A UN 61.4% DE SU CAPACIDAD
DETECTANDOSE SU 100% AL AÑO 1900 (MEDIANO PLAZO)

ASPECTOS PARTICULARES DE LA COLONIA AMPLIACION SELENE.

ANTECEDENTES HISTORICOS.- La historia de está colonia se inicia hace aproximadamente 7 años, en terrenos ejidales, con la traza de lo que son las calles - actualmente, siendo habitada por personas que viven sin contar con ningún servicio público.

En el año de 1975 se colocan postes para la corriente eléctrica, y unos meses - después se instala tubería para agua en las casas, pero que no es instalada dentro de los lotes hasta hace aproximadamente 2 años y se sigue conectando hasta éstos - días.

Casi la totalidad de los habitantes son hijos de ejidatarios, y unas cuantas - personas no ejidatarias que han comprado terreno y construido casas habitación.

El nombre que tiene actualmente "Ampliación Selene", se tomó por la vecindad que - esta tiene con la colonia Selene y como su nombre lo dice es una ampliación de la - colonia Selene. La mayoría de sus habitantes son familiares (hijos, nietos, etc) de las personas que habitan la colonia Selene y pueblos de Tlaltenco y Tláhuac.

La colonia está organizada por medio de una asamblea general de ejidatarios, que - es la autoridad máxima interior, y por lo tanto la que toma las decisiones. Esta asamblea se ha propuesto acciones a corto plazo (1984) como son: La realización de una investigación profunda de la zona, que arroje las necesidades - prioritarias de la población, y derivar de esto un programa de acciones a mediano-

-plazo (1985-1988), que sería la construcción organizada de los requerimientos básicos como lo son la vivienda, comercio, salud, educación, etc.

También destinan terrenos para uso agrícola exclusivamente y teniéndolos como reserva-territorial para el año 2,000. Apoyando así el Plan Nacional de Desarrollo Urbano.

La forma de agrupamiento de la población es regular, ya que desde sus inicios los habitantes tomaron en cuenta los lineamientos adecuados para un ordenado asentamiento. Sin embargo, existe una mala distribución que se refleja en zonas de hacinamiento y en zonas no utilizadas.

SERVICIOS PUBLICOS.- En este renglón la colonia muestra un marcado déficit ya que no cuenta con infraestructura como es el alcantarillado, drenaje, red de agua y servicios como es la recolección de basura, lo que ha originado estancamiento de aguas negras y que en cada lote generalmente, en las partes traseras de la casa, se instale un basurero a cielo abierto. El abastecimiento de agua se realiza en un 90% fuera de la vivienda.

En cuanto al servicio de mercado, existe uno llamado Selene y otro en el pueblo de Tláhuac, los cuales, son los más cercanos a la colonia, pero son insuficientes, ya que fueron proyectados para satisfacer la necesidad de sólo un grupo de personas que eran las que entonces habitaban dichos lugares.

En la colonia existen 8 expendios de alimentos, tiendas, tendejones, una carnicería, una tortillería, un molino de chile. No existen expendios de bebidas alcohólicas, mercados, sitios de recreo, ni centros de reunión.

En muchas casas existen zahurdas y establos pequeños que aproximadamente suman 16.

TRANSPORTE.- En la colonia no existe medio de transporte, únicamente en Tlaltenco existen líneas de camión y peseros que realizan sus recorridos del metro de Taxqueña ó de Zaragoza a Tlaltenco ó Tulyehualco.

COMUNICACION.- En la colonia no existe red telefónica, correos ni telégrafos, por lo que, los habitantes tienen que ir hasta Tlaltenco ó Tláhuac para poder hacer uso de éstos servicios.

El radio es el medio de información más común en todas las familias ya que un 90% - cuentan con él.

La televisión sólo se encontró de un 50% a un 60% de las familias.

POBLACION.- La colonia contaba hasta Agosto de 1983, con una población de 2,700 - habitantes, la mayoría en edad escolar y adolescentes (como lo muestra la pirámide de edades). (se anexa).

La densidad de población es de 4,206 hab/km.2. Cuenta con 510 familias cuyo promedio de miembros por familia es de 5.14.

INFRAESTRUCTURA.- Al recorrer las calles de la zona, se puede ver que no existe - ningún alumbrado público a pesar de existir postes de alumbrado, pero que, solamente cuentan con cables que sostienen alambres, y el poco alumbrado que existe por la - noche son focos que la gente pone en la entrada de sus casas.

En lo que a pavimentación se refiere, no existe ninguna calle pavimentada, lo que - grandes encharcamientos en época de lluvias impidiendo el paso de las personas, y en-

época de secas se formen grandes tolvaneras con sus problemas ya sabidos por todos. No existe tampoco alcantarillado, aumentando el problema antes mencionado.

La red de agua no está tendida por todas las calles por lo que algunas personas tienen que pedir agua a sus vecinos ó tener que acarrearla desde distancias a veces grandes, y muchas veces esta agua está contaminada.

PRINCIPALES PROBLEMAS DE CONTAMINACION AMBIENTAL.- Los principales problemas - existentes, que saltan a la vista, son la falta de pavimentación y drenaje, ya que, sin éstos servicios públicos la colonia se encharca con el agua de lluvia, creando un medio de cultivo y reservorios de multitud de insectos, entre ellos los hematófagos y moscas de diferentes especies.

Las calles, en períodos de secas y de vientos son las fuentes de las tolvaneras, que a diario molesta y perjudica a los habitantes.

Los basureros son otra fuente importante de contaminación ambiental. Los pequeños establos y zahurdas caseras están mal saneadas por lo que son fuente de múltiples insectos.

El 2% de la población defeca al raz del suelo, pero la mayoría lo hacen en letrinas en mal estado, siendo también fuentes de múltiples infecciones, ya que, en la mayoría abundan las moscas, además del desagradable olor que llega a varios metros de distancia.

RECURSOS PARA LA SALUD.- Existe un centro de salud de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, y dos personas que el DIF controla, las cuales recibieron un curso de parteras y que al parecer controlan la natalidad administrando progesteronales - orales a las personas que lo soliciten.

No hay en la comunidad farmacias, pero algunas tiendas venden analgésicos que es lo más que se puede obtener. Tampoco existen curanderos ni enfermeras que atiendan al público.

Existen también en la colonia varias personas que saben inyectar y que lo hacen a quienes lo soliciten.

En la zona se pueden observar a pequeños grupos de personas, la mayoría jóvenes que ingieren bebidas alcohólicas que compran en las tiendas, al parecer no hay drogadicción con marihuana ó fármacos.

La violencia no es frecuente ni grave, y casi siempre sin consecuencias.

El nivel cultural de las personas es bajo, reflejo del nivel educacional y también de su condición en el empleo, lo cuál, puede ser una causa de la poca cooperación para los planes de salud como lo manifestaron algunos entrevistados.

SEGURIDAD SOCIAL.- La seguridad social abarca un 31.5% de las personas que integran esta colonia, predomina el Seguro Social, tal vez, por la cantidad de obreros y empleados que existen, le sigue el ISSSTE por el número de empleados federales y finalmente en una proporción menor están asegurados por la compañía Pemex ó compañía Bancaria.

DIAGNOSTICO - PRONOSTICO

El propósito de este capítulo es conocer el funcionamiento de los elementos e instalaciones del Servicio Público en la zona, y determinar los déficits al respecto.

Se identificará el sistema de equipamiento de que disponga el lugar, por medio de su localización, número de unidades, superficie ocupada y población atendida. El equipamiento estará considerado como un factor de primera importancia para el bienestar de la población y apoyo al desarrollo económico, social y cultural de la localidad.

Para la elaboración de un diagnóstico, se han tomado en cuenta todos los datos obtenidos anteriormente, como son los aspectos generales de la Delegación, los aspectos particulares de la Colonia (la cuál nos hizo la petición del estudio) y la zona de estudio, que queda inscrita dentro de los aspectos generales de la Delegación.

La petición concreta de la Colonia fué la elaboración de un proyecto para Mercado Público, para justificar el proyecto realizamos el presente estudio, el cuál, nos dá el déficit que existe en este equipamiento y en algunos otros, los cuales, nos servirán para hacer comparaciones y obtener prioridades, para dicho estudio se consideró una zona de estudio que es la que considera como radio de influencia de la Colonia, ya que no podemos justificar la construcción de un Mercado sólo para la colonia.

Nuestra zona de estudio comprende las siguientes colonias:

Ampliación Selene, Selene, San José, Tláhuac, Sta. Cecilia y Tlaltenco.

La zona tiene una población de 40,524 habitantes.

COMERCIO.- El equipamiento para las actividades comerciales y el abasto es fundamental para el desarrollo socioeconómico a través de los sistemas de comercialización y obviamente del equipamiento correspondiente, es posible captar la producción social de artículos de consumo y distribuir territorialmente poniendo al alcance de la población dichos artículos de consumo básicos o no básicos, que son fundamentales para subsistencia de las comunidades y al apoyo a las actividades productivas.

Para calcular la demanda de mercado nos basamos en las normas que nos indican que debe existir un puesto para cada 131 habitantes, lo que nos da una demanda de 309 puestos, la zona cuenta con dos mercados de 60 y 80 puestos respectivamente y sumados son 140 puestos en total para toda la zona, lo que nos arroja un déficit de 169 puestos.

EDUCACION.- Primaria: El equipamiento para educación y su eficiente operación son básicos en el desarrollo de las actividades productivas y de la comunidad.

La población participa en las actividades productivas en niveles que corresponden en términos generales con sus grados de escolaridad y su calificación, entendiéndose que la escolaridad permite de manera directa o indirecta mejorar la calificación de la fuerza de trabajo.

Para calcular la demanda en educación se utiliza la siguiente fórmula:

Población total x .21 = Demanda.

$$\frac{\text{Demanda}}{46 \text{ alumnos (prom. nal.)}} = \text{Número de grupos.}$$

$$\frac{\text{Número de grupos}}{2 \text{ turnos}} = \text{Número de aulas.}$$

Sustituyendo:

$$40,524 \times .21 = 8,510$$

$$\frac{8,510}{46 \text{ alumnos.}} = 185 \text{ grupos.}$$

$$\frac{185 \text{ grupos}}{2 \text{ turnos}} = 92 \text{ aulas.}$$

En la zona existe una Escuela Primaria con una capacidad de 15 aulas, por lo que, tenemos un déficit de 77 aulas.

Jardín de Niños.- La demanda se calcula en función de:
Población general x 0.02 = Demanda.

$$\frac{\text{Demanda}}{37 \text{ alumnos (prom. nal.)}} = \text{Número de grupos.}$$

El grupo tipo debe ser de 40 alumnos. En este rubro se recomienda sólo se utilice un turno por lo que:

Número de grupos = Número de aulas.

Sustituyendo:

$$40,524. \times 0.02 = 810$$

$$\frac{810}{37 \text{ alumnos}} = 22 \text{ grupos ó aulas}$$

En la zona existen dos Jardines de Niños, con una capacidad de 15 aulas entre los dos, por lo tanto, existe un déficit de 1,080 aulas.

Educación Secundaria.- La demanda se calcula en función del 4.88% de la población total: este indicador deberá ser ajustado con base en el número de egresados de Primaria.

Población General $\times 0.04 =$ Demanda.

$$\frac{\text{Demanda}}{42 \text{ alumnos (prom. na1.)}} = \text{Número de grupos.}$$

$$\frac{\text{Número de grupos}}{2 \text{ turnos.}} = \text{Número de aulas.}$$

Sustituyendo:

$$40,524 \times 0.04 = 1,620$$

$\frac{1,620}{42 \text{ alumnos}} = 38 \text{ grupos}$

$\frac{38 \text{ grupos}}{2 \text{ turnos}} = 19 \text{ aulas}$

En la zona existen dos Escuelas Secundarias con una capacidad de 20 aulas en total, no existiendo déficit en este rubro.

EQUIPAMIENTO PARA LA SALUD.- El equipamiento para la salud y los servicios correspondientes son de particular importancia la población. Además de constituir factores básicos de bienestar social, permiten a la población directa ó indirectamente, tener una mayor productividad en el trabajo. Disminuye el ausentismo en cuanto a los empleados y trabajadores asalariados, y permite una mayor disponibilidad de tiempo productivo para las personas que trabajan independientes.

Con respecto a este rubro, en la zona no existe déficit, ya que, cuenta con dos clínicas, un dispensario y personas de la colonia capacitadas para inyectar, parteras, etc.

EQUIPAMIENTO PARA LA CULTURA, RECREACION Y DEPORTE.- Este tipo de equipamiento es importante como apoyo directo al desarrollo comunitario (social) y como apoyo indirecto a las actividades productivas.

El equipamiento para la cultura (centros sociales, bibliotecas, auditorios, etc.) propicia e impulsa la superación cultural de la población apoyando la organización y evolución de la comunidad; por otra parte, permite elevar los niveles de capacitación,

de la fuerza de trabajo.

El equipamiento para la recreación, (parques, jardines, centros de diversión, etc.) es importante para la conservación de buenas condiciones del equilibrio psicosocial y la capacidad productiva de la población. Responde a la necesidad natural de descanso y esparcimiento espontáneo.

El equipamiento para el deporte es fundamental para el desarrollo físico de la población, cumpliendo además, funciones de apoyo a la salud, la recreación y la comunicación y organización de las comunidades.

En resumen, este tipo de equipamiento también cumple funciones importantes de apoyo al desarrollo económico y social, propiciando el mejoramiento de las condiciones generales de vida de la población.

Los espacios para parque y plaza se manejarán en función del clima: Plazas en climas fríos, parques en climas cálidos y una combinación de parque y plaza en climas intermedios.

Los parques y plazas atienden al 100% de la población y las áreas de recreación infantil (hasta 11 años) al 30% de la población aproximadamente. La relación de superficie es de 2.5 m² por habitante (2m² /hab. para parques y plazas 0.5m²/hab. para recreación infantil aproximadamente). Las áreas de recreación infantil deberán implementarse en superficies para uso exclusivo de los niños, de preferencia por grupos de edades (hasta 4años, 4 a 7 y 8 a 12 años).

La demanda en la zona es la siguiente:

2.5m²/hab.

$$2.5m^2 \times 40,524 = 101,310 m^2$$

La zona cuenta con dos áreas de parques y jardines, las que suman una área aproximada de 35,000 m², por lo tanto, tenemos un déficit de 76,310m².

AREAS DEPORTIVAS.- Atienden al 50% de la población aproximadamente, es decir, a los habitantes a partir de los 12 años y hasta los 45, la relación de superficie recomendable es de 2m²/hab.

La demanda es la siguiente:

$$2m^2 \times 40,524 \text{ hab.} = 81,048$$

La zona tiene dos ciudades deportivas y un centro deportivo, los cuales, sumadas tienen un área aproximada de 35,000 m² por lo que, tenemos un déficit de 46,048 m².

CENTRO SOCIAL.- Un Centro Social debe contar con: salón para reuniones, área para exposiciones, salones para educación extraescolar y una pequeña biblioteca; presta servicio prácticamente al 100% de la población y la relación de superficie recomendable es de 0.05 m²/hab.

La demanda es la siguiente:

$$40.524 \text{ hab} \times 0.05 m^2 = 2.026 m^2$$

La zona cuenta con un Centro Social que tiene un área de 300m², por lo que, tenemos un déficit de 1,726m².

ADMINISTRACION Y SERVICIOS URBANOS, COMUNICACIONES Y TRANSPORTE.- El equipamiento para estas actividades es fundamental en la organización y el funcionamiento de los asentamientos humanos. El correspondiente a la administración permite el contacto entre las instalaciones públicas y la población, facilitando las funciones de Gobierno y la solución de diversos problemas de población.

El equipamiento para los servicios urbanos (vigilancia, recolección y disposición de basura, reclusorios, cementerios, entre otros) ofrece a la población a través de los servicios proporcionados, seguridad y bienestar.

El equipamiento para las comunicaciones (correos, telégrafos, teléfonos, etc.) permite el contacto periódico entre personas, grupos sociales, e instituciones - proporcionando comodidad, ahorro de tiempo y de recursos en la realización de actividades que apoyan el desarrollo socioeconómico y la convivencia social, propiciando - además la integración cultural de la población en el contexto nacional.

El equipamiento para los transportes facilita el desplazamiento de personas y bienes, apoyando directamente las actividades productivas y de comercialización, así como, las de desarrollo y bienestar social.

ESTACION DE POLICIA.- La relación de m^2 x hab. en este rubro es de $0.005m^2/hab.$
 $0.005m^2 \times 40,524 \text{ hab} = 202m^2.$

La zona cuenta con una estación de policía de $200m^2$, por lo tanto, no existe déficit en este rubro.

CEMENTERIO MUNICIPAL.- Se considera una demanda media de 10 fosas por cada 1,000 habitantes por año, con un requerimiento mínimo de superficie de terreno de $3.75m^2$ por fosa incluyendo circulaciones. Deberá dotarse fuera de las localidades a una -

-distancia no mayor de 4Km. de éstas será necesario tomar en cuenta las condiciones locales de uso de perpetuidad y/o caducidad temporal, con el fin de incluir el posible re-uso de fosas en la estimación de los requerimientos.

Si tenemos 49,524 habitantes, se requieren 4,000 fosas por año, la zona cuenta con un cementerio con 1,500 fosas aproximadamente de caducidad temporal y las demás a perpetuidad, (aprox. 500), también fuera de la zona existe un cementerio al cuál, recorren los habitantes de la zona, además, por encuestas realizadas pudimos enterarnos que algunas personas son llevadas a otros pueblos ó a cementerios alejados, por lo que, resulta difícil obtener el déficit. Si nos basamos en los datos existentes, tendríamos un déficit de 2,500 fosas, lo cuál, tal vez no se apegue a la realidad.

BASURERO MUNICIPAL.- La superficie de terreno para este fin es necesaria en todas las localidades, debiendo hacerse en una relación de $0.5m^2$ por habitante por año; considerando que se producen de 350 a 500 gramos de basura por habitante por día.

La ubicación del basurero debe hacerse fuera de las localidades, a una distancia no menor de 1 Km., del perímetro de éstas; deberá tratarse la basura por el procedimiento de relleno sanitario para reducir sus efectos contaminantes. Siguiendo el tratamiento mencionado, estas superficies pueden ser incorporadas posteriormente a otros usos.

Este servicio es el mismo caso del anterior, dado que, debe ir ubicado fuera de la localidad. Existiendo varios fuera, no existe déficit.

CONCLUSIONES DEL ANALISIS DEL AREA DE ESTUDIO, PRINCIPALES CONTRADICCIONES
Y PROBLEMAS, PROBABLES ACCIONES DE INTERVENCION.

- Social.
- Económico.
- Político.
- Estructura Urbana: Suelo, vivienda, equipamiento, infraestructura, vialidad y -
transporte.
- Factibilidad de Realización.

La zona cuenta con áreas inapropiadas para cualquier tipo de expansión urbana, y apropiados en cambio para otros usos y destinos no urbanos. La densidad de ocupación es de 79.8 hab/ha. en promedio, en cuanto a infraestructura cuenta con electricidad y agua potable en toda la zona, carece de drenaje y pavimentación, y en un 50% de alumbrado público, carece además, de comunicación apropiada y el transporte es insuficiente obligando a los habitantes a caminar largas distancias para acudir a alguna parada de camión o peseros, se proponen rutas de camionetas - adecuadas y ligadas a las propuestas de acciones que a continuación se describen.

Se proponen acciones de vivienda multifamiliar dado el déficit que existe en toda la zona, ubicándose en usos del suelo destinadas a este fin. Refiriéndose específicamente a la colonia Ampliación Selene tenemos que existen 354 viviendas para 2,900 habitantes, las normas nos marcan que el promedio de ocupación por vivienda debe ser de 5.5 hab/viv., y en la colonia se cuenta con 8.19 hab/viv., por lo que, se deduce que contamos con un déficit de 2.69 hab/viv. Las viviendas requeridas son 527 en total y restando las existentes nos resulta una propuesta de 173 viviendas.

Proponemos también la realización de un Mercado Público, ya que, las entrevistas realizadas con representantes de la comunidad y los estudios realizados en la zona nos marcan la necesidad sentida por la comunidad de este servicio.

En el análisis de la zona tomar los siguientes datos para sacar conclusiones:

La zona cuenta con 32,000 habitantes, existe un Mercado en el pueblo de Tláhuac que cuenta con 80 puestos, y un mercado en la colonia Selene que cuenta con 60 puestos, lo cual, nos da una suma de 140 puestos en total para los 32,00 habitantes, las normas para Mercados Públicos, nos marca $.08m^2/hab.$, para este servicio, lo cual, indica que existe un déficit de $1,160 m^2$, para lo que, proponemos un Mercado de 120-puestos con un promedio de $10m^2/puesto$, aproximadamente de promedio.

Para dicho estudio se tomó en cuenta que la demanda de vivienda y mercado fue solicitada por la colonia Ampliación Selene, pudiéndose cumplir su demanda de vivienda mediante programas como auto-construcción, vivienda por etapas etc.

Pero en cuanto al mercado se tuvo que tomar en cuenta a toda la zona, ya que, el-

-requerimiento de la colonia no justifica la construcción del mismo, tomándose por-
ello en cuenta la necesidad existente en toda la zona y ubicándolo en un lugar -
estratégico al que puedan acudir fácilmente las personas de la colonia Ampliación-
Selene y colonias colindantes.

En lo que se refiere a la factibilidad de realización existe una cooperativa,
la cuál, necesita de asesoramiento para organizar a la comunidad y participación-
de la comunidad, lo cuál, puede instrumentarse mediante un estudio, se puede -
también, solicitar financiamiento a algunos sectores como son Banobras, el D.D.F.,
el Infonavit, etc.

La propuesta en general para la realización de la vivienda y el mercado es por -
autoconstrucción.

EL MERCADO

La palabra mercado, en Latín mercatus, significa concentración pública en paraje-destinado al efecto y en días señalados.

Es el lugar en donde se establecen los comerciantes (temporales, permanentes, tianguistas, etc.), de distintos productos, principalmente de artículos de primera necesidad (alimentos, ropa, calzado, etc.), que acuden a ofrecerlos con bajos costos y en buenas condiciones higiénicas.

Este concepto vulgar del lugar donde se venden y compran las cosas, es complementado por la ciencia económica, que define al mercado como el ámbito económico al que concurren vendedores y compradores para fijar los precios y realizar transacciones. El mercado es libre cuando los precios son determinados directamente por los interesados e intervenido cuando su fijación queda a cargo de las autoridades oficiales.

En el primer caso, los precios tienden a quedar fijados por el juego de la llamada Ley de oferta y la demanda; en el segundo, el Estado debe tratar que los precios sean similares a los que existían en un régimen de libertad. Cuando esto no se logra, aparece el mercado negro ó paralelo, cuyas consecuencias sociales son generalmente nocivas.

El Mercado es local, cuando la oferta sólo cubre las necesidades la demanda más-próxima; tal es el caso del mercado de la leche, que por la naturaleza perecedera-

-del producto sólo atiende áreas reducidas. Por lo tanto, un comercio desordenado al menudeo, siempre trae como consecuencias al encarecimiento de los productos y la pérdida de tiempo de los consumidores que andan en busca de lo que necesitan. Por ello, en vista de que un mercado surge de las necesidades de la comunidad, debe ubicarse en un área de fácil acceso a todos los habitantes del lugar, y áreas que tengan servicios comunitarios como agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y transporte. Este último es necesario para facilitar el acceso a las personas. Cuando el mercado se instala en plazas, calles o lotes baldíos, es recomendable su instalación en lugares de gran concentración de población y sitios de reunión como cines, estadios, iglesias, etc.

¿COMO DEBE ESTAR ORGANIZADO UN MERCADO?

La organización de los mercados consiste básicamente en dos áreas, una de ventas y otra de servicios. La primera se subdivide en cuatro zonas:

- Perecederos.
- No perecederos.
- Zona de comidas.
- Servicios.

En la segunda se localizan los diversos servicios que hacen posible su funcionamiento, como administración, bodegas y (servicios) sanitarios.

SISTEMA GENERAL DE OPERACION DE SERVICIO DE MERCADOS

DESCRIPCION DE LOS REQUERIMIENTOS Y ACCIONES A SEGUIR PARA LA CONSTRUCCION DE MERCADOS.

SUBPROGRAMA	ACCIONES CONSTRUCCION DE MERCADOS PUBLICOS	REQUERIMIENTOS ADMINISTRACION DEL SERVICIO
NECESIDADES QUE SATISFACE	SATISFACE NECESIDADES DE LA POBLACION A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.	<ul style="list-style-type: none"> °SOLICITUD DEL SERVICIO °PLANEACION A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO DE MERCADOS FIJOS Y SEMIFIJOS. °SISTEMA DE OPERACION ° SISTEMAS DE COMERCIALIZACION.
ACCIONES	<ul style="list-style-type: none"> °DETERMINAR NECESIDADES DE POBLACION °LOCALIZACION DEL PREDIO °ELABORACION DE PROYECTO TECNICO °ELABORACION DE PRESUPUESTO °OBTENCION DE FINANCIAMIENTO °ORGANIZACION DE COMERCIANTES °ORGANIZACION DE LA COMUNIDAD °REALIZACION DE LA OBRA °CONTROL DE PRESUPUESTO DE OBRA 	<ul style="list-style-type: none"> INSTALACIONES FIJAS ADMINISTRACION DE RECURSOS °CONTROL DE RECURSOS °MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES °VIGILANCIA DE INSTALACIONES °CONTROL DE COMERCIANTES °COBRO DE DERECHOS °COBRO DE CUOTAS Y RECUPERACION °CONTROL SANITARIO DE INSTALACIONES INSTALACIONES SEMIFIJAS °ADMINISTRACION DE RECURSOS °CONTROL DE RECURSOS °VIGILANCIA DE INSTALACIONES °CONTROL DE COMERCIANTES °COBRO DE DERECHOS DE PESO °CONTROL SANITARIO °DETERMINACION DE RUTAS Y DIAS.

Por lo anterior, para la construcción de un mercado existen ciertas recomendaciones que deben ser respetadas:

- a) La construcción se ubicará de preferencia en un lugar céntrico de la población y evitando las barreras que se presentan por las vías de ferrocarril, las carreteras o similares.
- b) Es necesario que existan buenas vías de comunicación y áreas de estacionamiento, tanto para los usuarios como para el transporte y la descarga de las mercancías.
- c) Deberá preverse la posibilidad de que el mercado colinda con terreno que permita su ampliación futura.
- d) El edificio deberá estar adecuado al clima del lugar, por lo que, se recomienda que la altura y dimensiones de los locales cerrados y de la nave de ventas correspondan a esta circunstancia.
- e) El edificio deberá tener ventanales amplios, que permitan una buena ventilación y evitar que los productos alimenticios se descompongan.
- f) Deberá facilitarse la entrada del sol en el interior del edificio para evitar la producción de agentes contaminantes.

¿COMO ELABORAR UN PROYECTO TECNICO DE MERCADOS PARA SOLICITAR FINANCIAMIENTO?

El primer aspecto a considerar por las autoridades para elaborar un proyecto técnico de mercados, consiste en determinar la necesidad de su construcción - y el establecimiento de la prioridad de su atención, por lo que debe iniciarse con una investigación socioeconómica en la que se determinen sus alternativas - en función del costo beneficio. Posteriormente, deberá presentar al banco un - resumen de los datos más relevantes de los proyectos técnicos y del anteproyecto del presupuesto.

El tercer paso consiste en la formulación de un proyecto de infraestructura - urbana, que se refiera al conjunto de planos que indiquen la ubicación del - terreno donde se pretende construir el mercado, y de los servicios con que - debe contar para su funcionamiento, por lo que es necesario elaborar los - siguientes planos:

- a) Plano de vialidad
- b) Plano de localización del mercado
- c) Plano de servicios, consitiendo éstos básicamente, en indicar los tipos de - vialidad y los sistemas de transporte local, las áreas de acceso, nomenclaturas de calles y su orientación, los servicios que tiene la zona - como son agua potable, drenaje, alcantarillado, energía eléctrica, combus - tible e instalaciones especiales, anexando un plano por cada servicio.

La siguiente etapa de la elaboración de este proyecto técnico, es la presentación del proyecto arquitectónico, que representa gráficamente la descripción del - funcionamiento de los elementos que conforman el mercado, así como, las etapas de -

construcción del mismo, que incluye: formular plano topográfico del terreno, planta arquitectónica, plano estructural y planos de instalaciones hidráulicas, sanitarios y especiales:

- a) El plano topográfico:
Indica las cotas generadas del mismo.
- b) La planta de conjunto:
Determina las áreas volumétricas de cada elemento del proyecto, su orientación, ventilación, las pendientes para desalojar aguas pluviales y límites del terreno.
- c) La planta arquitectónica:
Indica la forma en que se agrupan las áreas de ventas y de servicios.
- d) El plano estructural:
Señala las características de la cimentación.
- e) El plano de instalaciones sanitarias:
Especifica los diferentes diámetros de tubería, así como, las bajadas de aguas pluviales, registro, su ramaleo y la salida general de estas aguas.
- f) El plano de instalaciones especiales:
Establece los diámetros de tubería de alimentación de calderas y sanitarios.

Por último, se debe elaborar el anteproyecto de presupuesto, que es la representación del costo estimado del proyecto en el que se desglosan cada partida-presupuestal; desde el estudio preliminar hasta la terminación de obra y su limpieza.

PROGRAMA ARQUITECTONICO

- SALA Y AREAS DE VENTAS
- SERVICIOS ADMINISTRATIVOS
- SERVICIOS DE OPERACION
- SERVICIOS GENERALES

SERVICIOS ADMINISTRATIVOS.

Los servicios administrativos tienen a su cargo dirigir, coordinar y controlar el correcto funcionamiento del mercado y de sus instalaciones.

ADMINISTRACION.- Cada mercado está a cargo de un administrador con quien colabora un auxiliar. Tendrá una oficina en la que se llevará el registro de locatarios y el control del mercado.

OFICINAS DE PESAS Y MEDIDAS (S I C).- Es función de la Secretaría de Industria y-

Comercio efectuar en los mercados la vigilancia de pesas y medidas a través de sus inspectores, quiénes verifican la exactitud de las básculas y medidas usadas por los locatarios para sus ventas en una oficina privada.

SALA DE JUNTAS.- Deberá contar con una sala de juntas que utilizarán los locatarios.

ENFERMERIA.- Contará con un local con escritorio, mesa de auscultación, vitrina de medicina e instrumental y un sanitario.

SALA Y AREAS DE VENTAS

Las áreas de ventas son el elemento principal y característico de un mercado por contener los puestos donde se exponen los productos y artículos para su venta al público. Están agrupadas en tres zonas características y una zona al aire libre (tianguis) donde en ciertos días de la semana se tiene la venta de todos los productos por comerciantes que no son los locatarios del mercado público.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y SIMILARES.- Area de exhibición y venta de productos como: carnes, pescado, abarrotes, productos lácteos, frutas, legumbres, semillas, así como, productos naturales, de adorno y uso doméstico. Por ser estos productos los de mayor incidencia de compra se deberá tomar en consideración para el mejor servicio y funcionamiento de esta área, lo siguiente:

- 1.- Dar a la sala de ventas una altura igual o superior a los 5Mts., para obtener así un conveniente volumen de aire y evitar así la incidencia de radiaciones caloríficas que perjudiquen los productos.

- 2.- La dieta alimenticia básica diaria de la población de la zona centro está formada en su mayoría por carnes y sus derivados, los puestos de carne son los de mayor afluencia de público, por lo que, es recomendable, en la distribución de otros puestos, buscar mejorar el valor en base a su localización.
- 3.- Los pasillos en esta zona de ventas deberán tener un ancho mínimo de 2.5 Mts.
- 4.- Cada puesto que necesite agua tendrá su propio vertedero para evitar que se conviertan en basureros.

ROPA Y ARTICULOS PARA EL HOGAR.- Area de exhibición y venta que deberá tener una buena iluminación y ventilación.

FONDAS Y ALIMENTOS PREPARADOS.- (se preparan e ingieren alimentos).- En esta área es recomendable la existencia cercana de sanitarios y áreas jardinadas de fácil control para evitar se conviertan en basureros.

TIANGUIS.- Para la venta de todos los productos, determinados días de la semana y en una zona pavimentada al aire libre.

SERVICIOS DE OPERACION.- Su función es la recepción, almacenaje, lavado, preparación y conservación de los productos que se expenden.

ANDEN DE DESCARGA.- Se efectúa la entrega de productos a los comerciantes locatarios,

contará con un patio de maniobras.

LAVADO DE PRODUCTOS.- Inmediato al andén de descarga habrá zonas de lavado de -
verduras, frutas, vísceras, pollo y pescado, principalmente.

BODEGAS GENERALES.- Es necesario que en el mercado se tengan bodegas para -
almacenar mercancías y evitar así la acumulación de éstas en los pasillos.

DEPOSITO DE HIELO.- Local de venta de hielo a los locatarios que lo necesiten.

SERVICIOS GENERALES.- Su función es complementar los servicios para el correcto
funcionamiento del mercado.

SANITARIOS DE HOMBRES Y MUJERES.- Son instalaciones que dan servicio a un costo
menor del real.

DEPOSITO DE DESECHOS SOLIDOS.- Será un local con drenes en el piso para almace-
nar diariamente los desechos solidos.

ESTACIONAMIENTO PARA COCHES.- El estacionamiento será general para el mercado.

CUARTO DE MAQUINAS.- En el cuarto de máquinas se alojarán el tablero eléctrico -
de distribución y bombas de succión de agua.

PROGRAMA ARQUITECTONICO
 MERCADO PUBLICO 120 PUESTOS
 AMPLIACION SELENE "TLAHUAC"

	I.- PERECEDEROS	No. PUESTOS	M ² /PUESTO
I) ZONA DE ALIMENTOS PERECEDEROS			
II) ZONA DE ALIMENTOS PERECEDEROS	1.1.-) CARNICERIAS	6	15 "
III) ZONA DE COMIDAS	1.2.-) POLLERIAS	6	9 "
IV) ZONA DE TIANGUIS	1.3.-) PESCADERIAS Y MARIS.	11	9 PUESTO
V) SERVICIOS	A) ADMINISTRATIVOS	2	9 "
	B) DE OPERACION	4	9 "
	C) GENERALES		
VI) AREAS VERDES Y PLAZAS	1.6.-) VERDURAS	12	9 PUESTO
	1.7.-) FRUTAS	12	9 "
	1.8.-) FLORES	6	12 "
	1.9.-) TORTILLERIAS	2	18 PUESTO

II.- NO PERECEDEROS	No. PUESTOS	M ²	II.- NO PERECEDEROS	No. PUESTOS	M ² /PUESTO
2.1. ROPA Y TELAS	4	12	2.11.- TLAPALERIAS	2	12 "
2.2. MERCERIAS	4	12	2.12.- APARATOS ELECTRICOS	1	12 "
2.3. ZAPATERIAS	4	12	2.13.- APARATOS GAS	2	12 PUESTO
2.4. PERFUMERIAS	1	12	2.14.- ABARROTES	7	12 "
2.5. JUGUETERIAS	1	12	2.15.- CREMAS Y LACTEOS	4	12 "
2.6. PAPELERIAS	2	12	2.16.- PANADERIAS	2	12 PUESTO
2.7. ARTESANIAS	2	12	2.17.- SEMILLAS	3	12 "
2.8. SOMBRERIA	2	12	2.18.- JARCERIAS	3	12 "
2.9. CERRAJERIAS	2	12	2.19.- LOSAS	3	12 PUESTO
2.10. FERRETERIAS	2	12			

III ZONA DE COMIDAS

3.1.	FONDAS	7	15 M ² /PUESTO
3.2.	JUGOS	4	9 M ² / "

IV ZONA DE TIANGUIS

4.1. 60 PUESTOS 230 M²

V SERVICIOS

ADMINISTRATIVOS

5.1.	AREA SECRETARIAL	1	12 M ²
5.2.	ADMINISTRADOR	1	12 M ²
5.3.	SALA DE JUNTAS	1	25 M ²
5.4.	OFICINA DE PESAS Y MEDIDAS.	1	15 M ²
5.5.	ENFERMERIA	1	24 M ²
5.6.	CUBICULO	1	15 M ²

"B" DE OPERACION

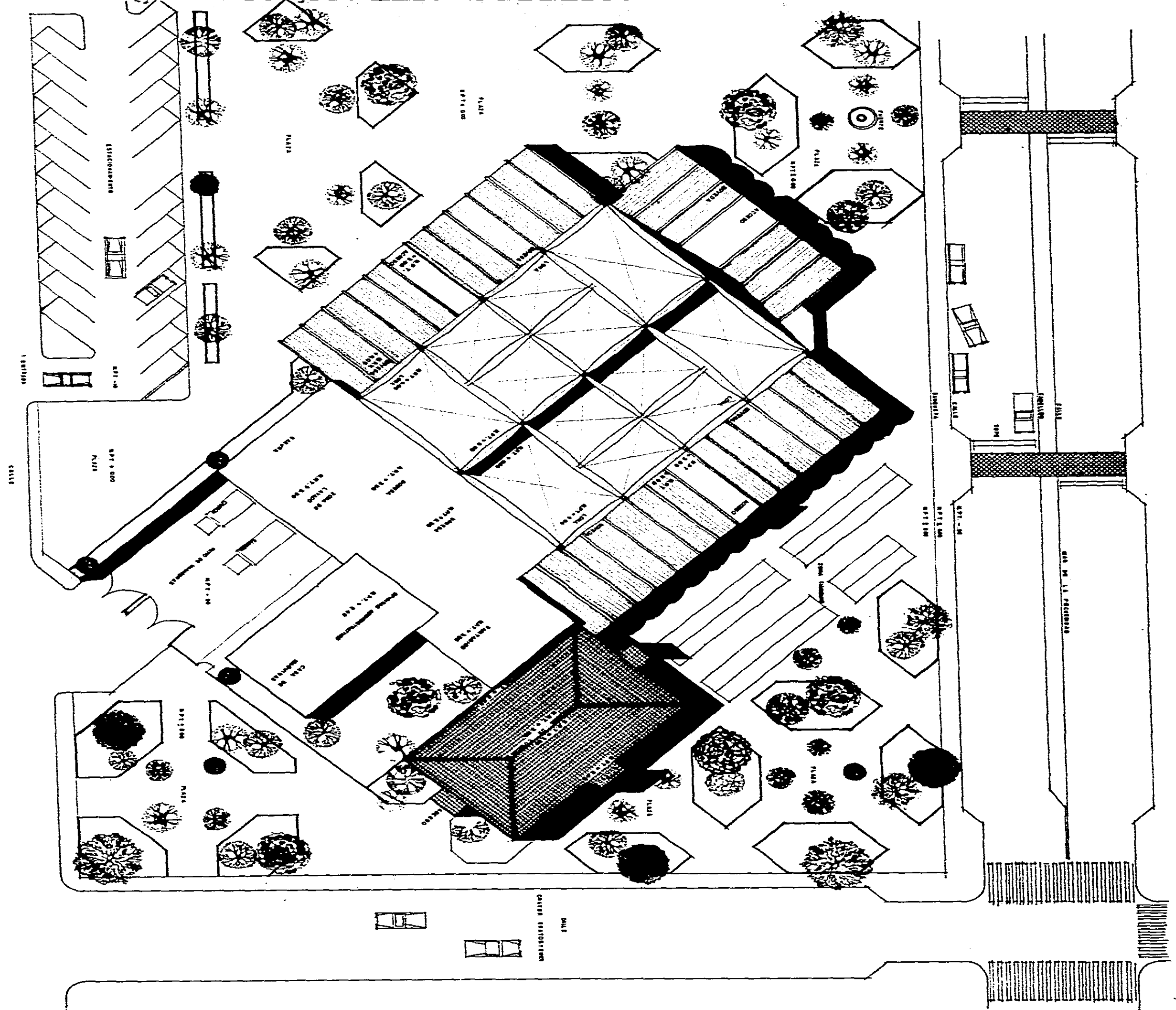
5.7.	ANDEN DE DESCARGA	1	22 M ²
5.8.	LAVADO DE PRODUCTOS	1	15 M ²
5.9.	BODEGA PRINCIPAL	1	90 M ²
5.10.	BODEGA SECUNDARIA	1	54 M ²
5.11.	DEPOSITO DE HIELO	1	9 M ²
5.12.	ALMACEN DE CONSERVACION	1	24 M ²
5.13.	BASURA	1	90 M ²

"C" GENERALES

5.14	SANITARIOS HOMBRE	1	35 M ²
5.15	SANITARIOS MUJERES	1	35
5.16	CASA MAQUINAS	1	55
5.17	ESTACIONAMIENTO	24	825

VI AREAS VERDES Y PLAZAS

6.1	JARDINES	1200 M ²
6.2	AREAS PETREAS	950 M ²



U N A M
FACDE ARQUITECTURA

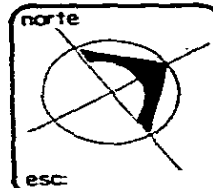
A
E L E N E
IMPLIACION

TESIS PROFESIONAL presentada por
OSCAR CONDE DE ANDA
FIDENCIO HERNANDEZ LOPEZ

TALLER-3

asesores: **ARQ. RAFAEL MARTINEZ ROSILES**
ARQ. TEODORO O. PAREDES MARTINEZ
ARQ. BENJAMIN CIPRIAN BOLAÑOS

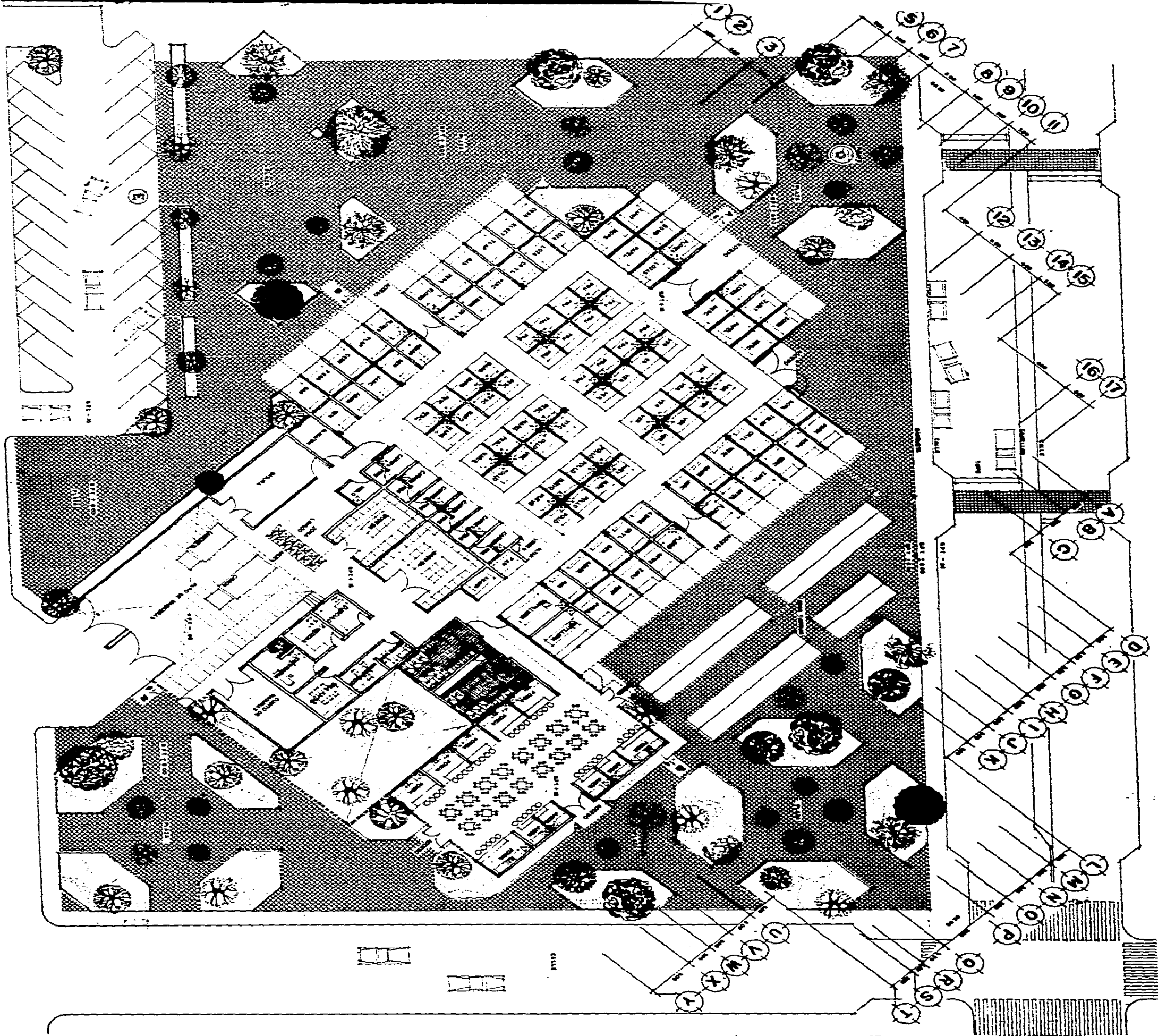
plano: **PLANTA DE CONJUNTO**



no plano:

1

fecha:



UNAM
FACDE ARQUITECTURA

ALENE
IMPLIACION

TESIS PROFESIONAL presentada por
OSCAR CONDE DE ANDA
FIDENCIO HERNANDEZ LOPEZ

TALLER-3

asesores: ARQ RAFAEL MARTINES ROSILES
ARQ TEODORO Q. PAREDES MARTINES
ARQ BENJAMIN CIPRIAN BOLAÑOS

plano: **PLANTA ARQUITECTONICA**

norte

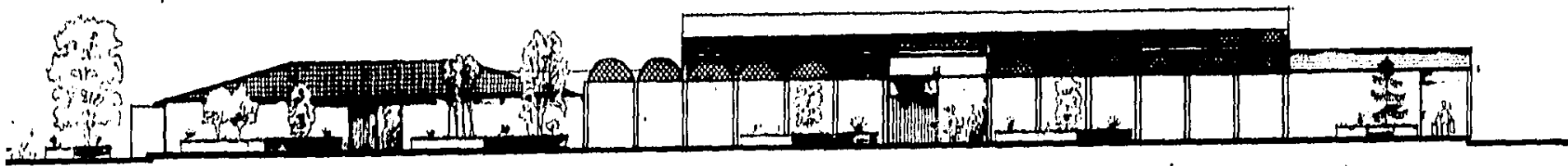


esc 1:200

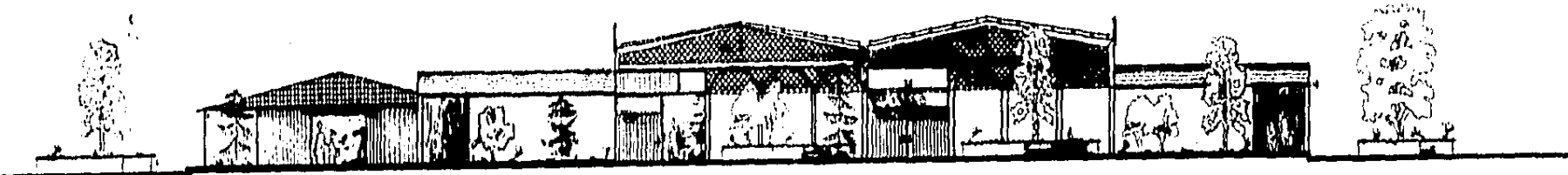
no. plano:

2

fecha:



FACHADA LATERAL ESC. 1:125
2a. etapa (estructura metálica)



FACHADA PRINCIPAL ESC. 1:125
2a. etapa (estructura metálica)

no te
ESC.
no plano
3
fecha

TESIS PROFESIONAL presentada por
OSCAR CONDE DE ANDA
FIDENCIO HERNANDEZ LOPEZ

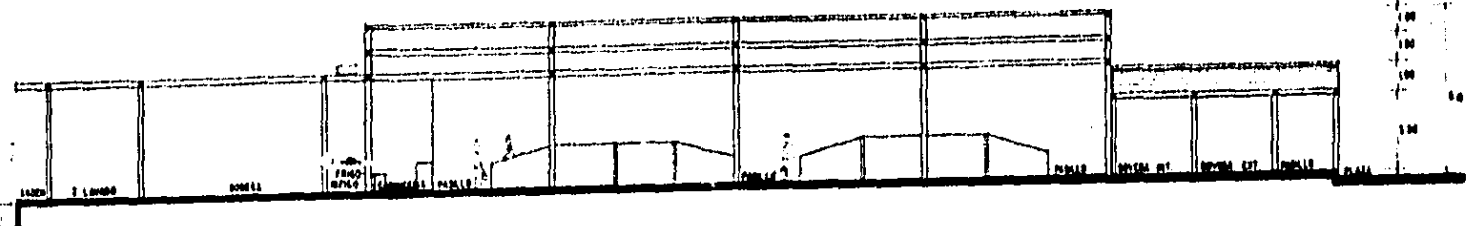
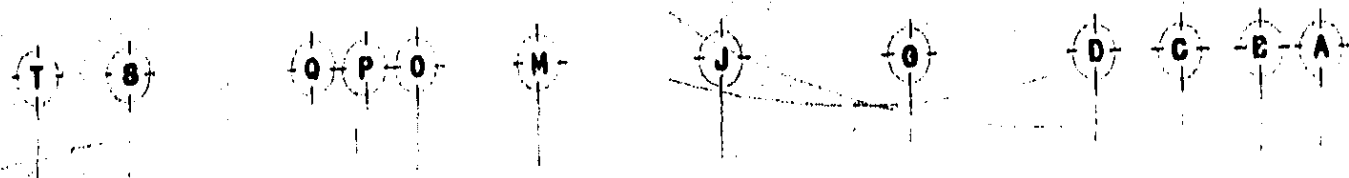
TALLER-3

ASESORES: ARQ. RAFAEL MARTINEZ ROSILES
ARQ. TEODORO O. PAREDES MARTINEZ
ARQ. BENJAMIN CIFRIAN BOLANOS

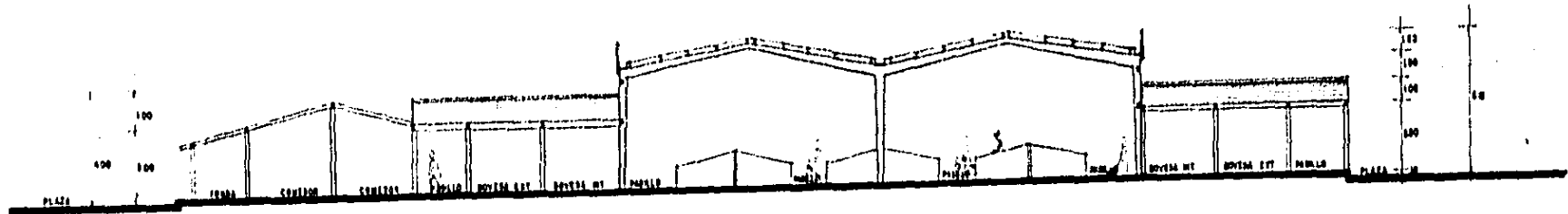
plano: FACHADAS

U N A M
FAC DE ARQUITECTURA

A
E L E N E
I M P L I A C I O N



CORTE A-A'



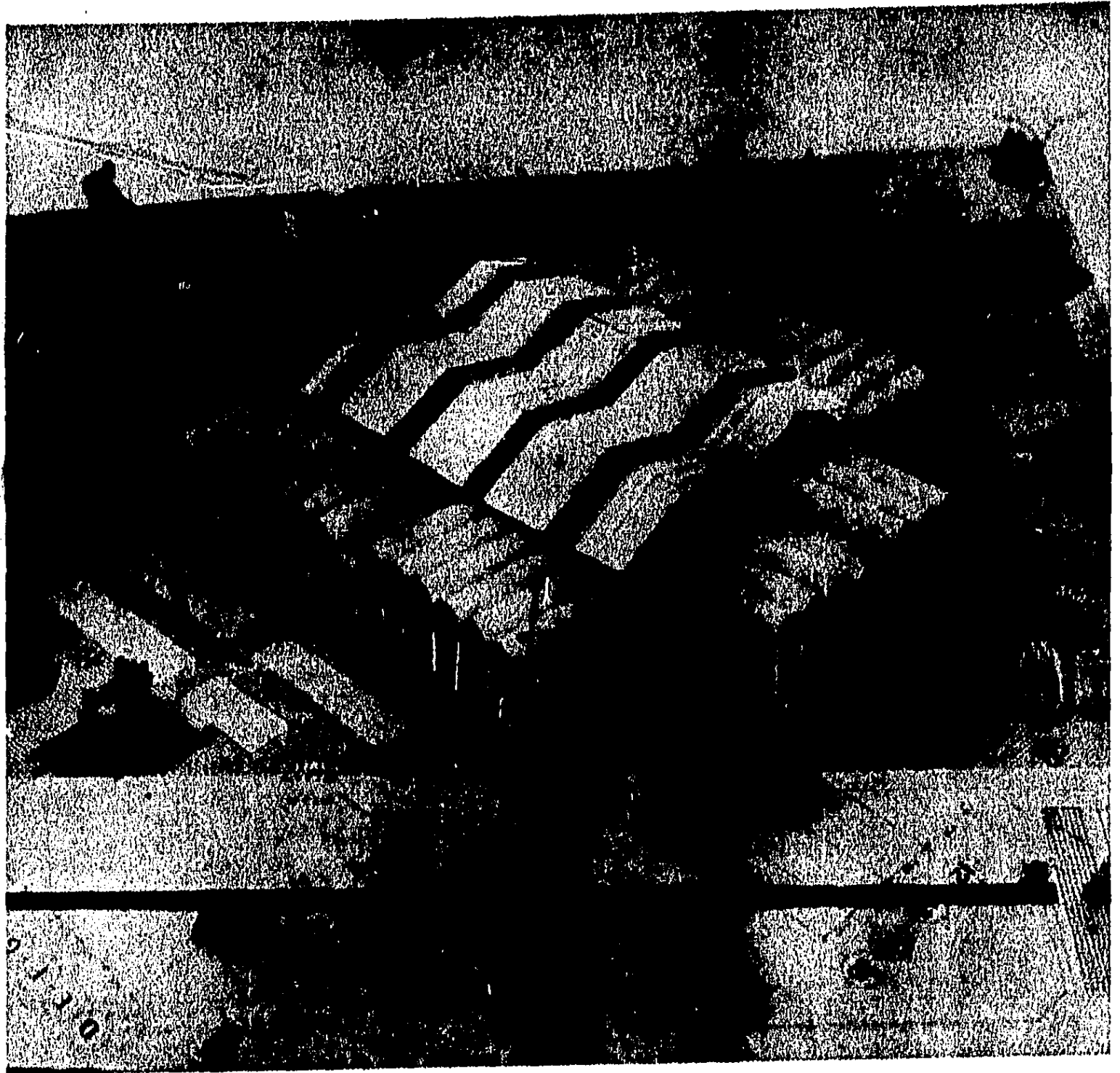
CORTE B-B'

parte	esc.	no. plano.	fecha.
		4	

TESIS PROFESIONAL presentada por OSCAR CONDE DE ANDA FIDENCIO HERNANDEZ LOPEZ	TALLER-3	asesores: ARQ. RAFAEL MARTINEZ ROSILES ARQ. TEODORO O. PAREDES MARTINEZ ARQ. BENJAMIN CIPRIAN BOLAÑOS	plano: CONDES
---	-----------------	--	----------------------

U N I A M
 FAC DE ARQUITECTURA

E L E N E
 IMPLIACION



COSTOS DE MATERIALES MERCADO PUBLICO "AMPLIACION SELENE"
COL. AMPLIACION SELENE TLAHUAC.

I.- TRABAJOS PRELIMINARES	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1.- Limpia, Trazo y Nivelación.	Mts. ²	11,362.00	\$ 23.41	\$ 265,984.42
2.- Excavación a mano en cepas a fine y compactación.	Mts. ³	1,171.77	239.48	280,615.48
3.- Plantilla de - concreto 0.05 cm.	Mts. ³	56.65	572.18	<u>32,414.00</u>
SUB-TOTAL				\$ 579,013.90
 II.- CIMENTACION				
1.- Cimentación corrida de concreto - armado F'C=200	Mts. ³	278.45	5,906.96	\$ 1'644,793.00
2.- Cimentación aislada de concreto - armado F'C-250	Mts. ³	5.70	6,582.10	37,517.97

3.- Contratrabe de- concreto armado .20x.30 F'C=250 Kg./cm.	Mts. ³	10.59	\$6,582.10	\$ 69,704.44
4.- Trabe de concre- to armado .20x.25 F'C-200	Mts. ³	31.28	5,906.96	184,769.71
5.- Impermeabilizante en cimentación.	Mts. ²	1,969.20	73.76	145,248.19
6.- Relleno de mate- rial producido de la excavación, apisonado.	Mts. ³	595.19	147.53	<u>87,808.38</u>
SUB-TOTAL				\$ 2'169,841.69

ACERO DE REFUERZO

1.- Acero de refuerzo en cimentación - aislada y contra- trabe FY=4,000 Kg/Cm. ²	Kg.	605.89	53.00	\$ 32,112.17
2.- Acero de refuerzo en cimentación - corrida y contra- trabe FY=4,000 Kg/Cm. ²	Kg.	7,828.91	53.00	414,932.23

3.- Acero de refuerzo en losa, FY=400 Kg./Cm. ²	Kg.	3,176.71	\$ 53.00	\$ 168,365.63
4.- Acero de refuerzo en muro de conten- ción.	Kg.	216.17	53.00	<u>11,457.01</u>
SUB-TOTAL				\$ 629,867.04

ESTRUCTURA DE ACERO

1.- Columnas de acero estructural con - tres placas solda- das (15 column.)	Kg.	46,500.00	134.30	\$ 624,495.00
2.- Trabes de acero- estructural Princ.	Kg.	8,820.00	134.30	\$ 1'184,526.00
Secc.	11	5,616.00	134.30	754,228.80
3.- Larguero de Mon-ten de acero	Kg.	1,662.52	134.30	223,276.44
4.- Techumbre de lámina pintro	Kg.	7,620.48	145.00	1'104,969.60
5.- Placa de acero	Kg.	66.56	134.30	8,939.01

6.- Anclas de acero	Pz.	60.00	\$ 257.00	\$ 15,420.00
7.- Soldadura - eléctrica.	Ml.	12.00	157.20	<u>1,886.40</u>
SUB-TOTAL				\$ 3'917,741.25

III.- ESTRUCTURA

1.- Firme de concreto armado (Tela mayatex) 10 Cm.	Mts. 2	2,849.07	\$ 588.18	\$ 1'675,765.99
2.- Muro de tabique- recocido 7x14x26	Mts. 2	2,218.45	571.85	1'268,620.63
3.- Castillo de con- creto armado .20x.20	Ml.	932.94	720.64	672,313.88
4.- Cadena de concreto armado (liga y Des) .20x.20 F'C=200 4 US.#3 Est.#2 C.20	Ml.	1,302.69	720.64	938,770.52
5.- Losa de concreto- armado 10 Cm. F'C= 200	Mts. 3	197.66	6,271.77	1'239,678.06

6.- Muro de concreto armado 20 Cm. F'C=200	Mts. ³	3.80	\$6,000.00	\$ 22,800.00
7.- Piso de concreto armado 10 Cm. pm F'C=200 US.#2.5 C25 en D.S.	Mts. ²	320.00	811.44	259,660.80
8.- Muro de concreto armado 15 Cm. en Tanque elev. cisterna y fosa septi <u>ca</u> .	Mts. ³	20.98	6,000.00	<u>125,880.00</u>
SUB-TOTAL				\$ 6'203,489.00

IV.- ALBAÑILERIA Y ACABADOS

1.- Piso de concreto escobillado 0.05cm.	Mts. ²	2,811.25	711.75	\$ 2'000,907.19
2.- Piso de mozaico de granito 12x12 (W.C.)	Mts. ²	81.80	1,285.42	105,147.36
3.- Aplanado de mezcla pulido 1:5	Mts. ²	6,032.18	286.30	1'727,013.13

4.- Recubrimiento de azulejo- .20x.20 (W.C.)	Mts.2	78.48	\$1,898.42	\$ 148,988.00
5.- Pintura vini- lica vinimex en muros baños.	Mts.2	876.15	126.63	110,946.87
6.- Impermeabili- zante en muros- de Tab. (W.C.)	Mts.2	150.68	73.76	11,114.16
7.- Impermeabilizante en muros de con- creto.		138.84	73.76	10,240.84
8.- Impermeabilizante en piso de patio- maniobras.	Mts.2	320.00	73.76	23,603.20
9.- Impermeabilizante en azotea.	Mts.2	1,231.71	107.66	132,605.90
10.- Cimbra aparente- de madera común.	Mts.2	1,782.40	647.47	<u>1'154,050.53</u>
SUB-TOTAL				\$ 5'424,617.17

V.- MATERIALES MENORES

1.- Cortina Metálica	Mts. 2	715.75	\$8,550.00	\$ 6'119,662.50
2.- Mampara de madera con puerta.	Mts. 2	41.25	7,131.77	294,185.51
3.- Rejilla metálica 38 Cm.	Ml.	16.00	2,350.00	37,600.00
4.- Puertas de madera .80x2.10	Pz.	12.00	8,098.91	97,186.92
5.- Puertas de madera 1.20x2.10	Pz.	2.00	10,272.79	20,545.58
6.- Murete de celosía de block - hueco .20x.20	Mts. 2	100.00	2,218.05	221,805.00
7.- Puerta de perfil tubular.	Kg.	187.08	70.00	13,095.60
8.- Canceleria - exterior.	Kg.	698.85	156.00	<u>109,020.60</u>
SUB-TOTAL				\$ 6'913,101.71

VI.- MOBILIARIO

1.- W.C. de Fluxometro "NIAGABA"	Pz.	11.00	\$5,561.01	\$ 61,171.11
2.- Mingitorios - Fluxometro "NIAGABA"	Pz.	4.00	4,287.19	17,148.76
3.- Lavabos "NIAGABA"	Pz.	10.00	2,830.75	28,307.30
4.- Vertederos (TARJAS) "ORION"	Pz.	62.00	5,775.00	358,050.00
5.- Fregadero	Pz.	11.00	9,350.00	102,850.00
6.- Lavadero de-Concreto.	Pz.	14.00	9,350.00	130,900.00
7.- Banca de madera	Pz.	2.00	1,750.00	3,500.00
8.- Espejo	Pz.	2.00	547.65	<u>1,095.30</u>
SUB-TOTAL				\$ 703,022.47

VII.- OBRA EXTERIOR

1.- Excavación a mano en cepas de obra exterior .30 cm.	Mts.2	147.06	\$ 13.91	\$ 2,045.60
2.- Cama de grava y arena para recibir piso.	Mts.3	130.00	818.44	106,397.20
3.- Pasto para - jardinera en-rollo.	Mts.2	48.00	100.51	4,824.48
4.- Guarnición - vertical de-piedra en jar-dineras.	Ml.	407.00	440.99	179,482.93
5.- Piso de adogreto	Mts.2	1,300.00	618.30	803,790.00
6.- Pozo de visita 60x15x30 de muro de tabique con - mortero 1:5 apla-nado pulido plan-tilla 15 cm. con-escalera	Pz.	6.00	12,196.08	73,176.48
SUB-TOTAL				\$ 1'169,716.69
TOTAL				\$27'189,310.93

ORGANIZACION Y PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD

GRUPOS Y ORGANIZACION.- La organización social, se integra para tratar de cubrir un objetivo. Los miembros que la integran se comportan de acuerdo a la estructura formal y sostienen una serie de principios, entre los que integran tanto en las organizaciones como entre los grupos, los miembros son independientes; esto es, la conducta de uno de ellos influye en la conducta de los demás, se comparten ideologías, es decir, un conjunto de valores, creencias y normas. Esta ideología colectiva se desarrolla cuando los integrantes del grupo actúan en tareas comunes y termina siendo peculiar a ellas, diferenciándose de los otros grupos según el criterio establecido.

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO.- Por lo general, las personas se afilian no solamente por la búsqueda de solución a sus necesidades, sino porque les interesan las actividades que el grupo realiza.

Es necesario que el individuo considere a su grupo como un medio para satisfacer sus deseos. Generalmente en el aspecto laboral los individuos desconocen los objetivos que se persiguen, por lo que, se puede saber si corresponden a sus aspiraciones.

El factor cohesividad favorece la aceptación de dichos objetivos, pues, aumenta la claridad respecto a ellos y el compromiso por cumplirlos.

El prestigio que se adquiere al pertenecer y funcionar dentro de un grupo, es - fuente de atracción del mismo al sentir que las ideas son escuchadas y que se - actúa de acuerdo con ellas, se incrementa la atracción, la situación de - cooperación y la interacción agradable mejoran la situación grupal. La partici- pación y éxito obtenidos se propicia mejor en un grupo pequeño.

Cuando una persona es traída por su pertenencia a un grupo, trata de asistir y- participar con mayor frecuencia, así como, aceptar mayores responsabilidades; es más flexible de aceptar opiniones e intentar influir en los demás, notándose consecuentemente un efecto en la productividad.

NORMAS Y VALORES COLECTIVOS.- A nivel de grupo, las normas son las ideas - organizadas y compartidas donde los miembros deben hacer y sentir la forma en - que éstas deben ser reguladas, y qué clase de sanciones deben aplicarse cuando - los conductos no coinciden con aquellas.

Las normas funcionan para regular la actuación de un grupo como unidad organizada y para mantenerlo en el curso de sus objetivos, así como, para regular las - funciones diferenciales de sus integrantes,. En algunos casos, se especifican - conductas determinadas y en otros, conductas aceptables.

Las normas de un grupo especifican también las recompensas y los castigos, cuando se atiende o no a dichas normas.

MÉTODOS DE ESTUDIO DE LA ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LOS GRUPOS.- Es conveni-

-ente llevar un registro permanente y completo de la conducta del grupo y ésto - puede facilitarse al transcribir o firmar sus actividades.

LIDERAZGO, LIDER.- A medida que el grupo crece, se establece un orden - jerárquico entre sus miembros, y en el momento el papel del líder adquiere - marcada transcendencia en el funcionamiento del grupo. La personalidad del - caudillo y la manera en que se manifiesta, determina en gran medida, el destino - del grupo que conduce.

Las relaciones que se establecen entre los miembros de un grupo, tienden a ser - influenciadas por la conducta de uno o varios integrantes que ejercen cierto - liderazgo. Es decir, el líder logra tener mayor participación en la toma de - decisiones, en la coordinación que se establezca, en la planificación de las - tareas, en los métodos a seguir, etc.

Con frecuencia el líder es fuente de información y habilidad. Se le percibe - como representante de su grupo o comunidad porque, por él suelen pasar todas - las comunicaciones.

Para que a un individuo se le identifique como líder, debe poseer ciertas - habilidades, por ejemplo: facilidad para coordinar tareas, organización del - trabajo, capacidad de diagnóstico, habilidad para manifestar la conducta nece - saria y facilitar las acciones que lleven al éxito.

EL GRUPO EFICAZ.- Hablar de la eficacia de un grupo es algo complejo. La - eficacia se percibe en ocasiones, a través de diferentes resultados, por ejemplo:

La productividad que se obtiene del trabajo realizado por los miembros, representa hasta que punto un grupo es eficaz o está dejando de serlo. En otros casos se mide la eficacia por la satisfacción que produce el tener éxito en las tareas.

La eficacia de un grupo depende en parte, de sus características estructurables, es decir, de su tamaño, organización y composición; así como, de sus canales de comunicación.

A medida que madura un grupo, resuelve los conflictos con rapidez y con un gasto mínimo de energía, se van reconociendo las limitaciones y se trata de superarlas.

La comunicación no debe limitarse a los integrantes del grupo y su líder, sino, que siempre debe haber canales de comunicación abiertos (aunque algunos sean formales) en relación con las autoridades.

TAMAÑO, COMPOSICION Y CANALES DE COMUNICACION.- Se ha observado que el tamaño del grupo es un factor de primordial importancia, entre los grupos más pequeños, tiende a sentirse mayor satisfacción y participación en los miembros. Existe mayor cohesión y disminuye el abstencionismo. Las personas que poseen los mismos valores, actitudes e intereses tienden a formar grupos duraderos y estables.

LA REALIZACION DE UN ROL Y SUS EFECTOS SOBRE EL INDIVIDUO.- La posición de un individuo esta subordinada a un rol específico. Cada uno de nosotros en cada uno de los grupos en que intervenimos, tenemos que jugar un determinado rol ó papel.

A cada uno de los individuos que forman parte del grupo se le debe integrar a un rol del cuál él tenga conocimiento o le agrade; ésto hará que el grupo funcione.

-de una manera más eficaz.

DINAMICA DE GRUPO.- Cuando se pretende que los vecinos de una localidad se agrupen y se organizan para tratar de establecer la comunicación indispensable que lo lleve a la solución de sus problemas, suelen tropezar con una serie de dificultades que de no ser tratadas adecuadamente, puede ocasionar serios problemas o trastornos en la relación establecida, desviar la toma de decisiones y no lograr las metas propuestas.

La dinámica de grupo es efectiva en medida en que las colectividades la manejen - adecuadamente a quienes la promueven, cuenten con la suficiente habilidad para - despertar la confianza y dinamismo de los integrantes del grupo, evitando confrontaciones y diálogos personales, haciendo que todos y cada uno de los miembros que participan, tomen en cuenta todas las intervenciones y lleguen a conclusiones que permiten tener una aplicación inmediata.

Iniciado el contacto con la comunidad de manera informal y teniendo una investigación básica de la misma, es conveniente invitar a los miembros con los que se haya establecido contacto a una primera reunión y así, iniciar las reuniones de tipo formal, en donde se apliquen las dinámicas de grupo que se juzguen convenientes con sus respectivas - adaptaciones.

La dinámica de grupo favorece la integración de los grupos participantes e incrementa - el grado de calidad de la comunicación. Considerando que el éxito o fracaso de las - acciones del grupo dependen en gran medida de la comunicación que se establezca entre - los miembros del mismo debe buscarse que la participación de cada uno de los miembros, sea cada vez más activa incrementando la comunicación de responsabilidades.

LA INTERACCION SOCIAL.- Considerando que la comunicación se establece en diferentes formas y grados, es necesario conocer las variables de mayor importancia y ser sensibles a todas las expresiones de comunicación.

La comunicación se establece en medida en que los participantes han logrado un acercamiento de sus expresiones y significados, así como, aproximado a sus puntos de vista; por ello es necesario que la comunicación se realice tomando en consideración aspectos a nivel local para inferir las interrelaciones con otras comunidades que permitan tener un panorama regional, estatal y nacional.

Aspectos a considerar:

- a) Antecedentes históricos de la comunidad.
 - ° Factores étnicos.
 - ° Origen de su fundación.
 - ° Identidad nacional y local.

- b) Aspectos ecológicos.
 - ° Recursos.
 - ° Clima.
 - ° Topografía.

- c) Grupos y formas de organización.
 - ° Grupos formales (asociaciones, sindicatos, etc.)
 - ° Grupos de poder (asociación de ganaderos, sociedades cooperativas, ejidos, unión de comerciantes, etc.)
 - ° Grupos informales (pandillas, familias sobresalientes, etc.)

- Grupos ajenos a la comunidad, pero que ejercen influencias sobre la misma.
- d) Formas de comunicación.
- Dialectos ó lenguajes prevalecientes.
 - Formas de comunicación propias de la comunidad (expresiones artísticas como música, pintura.)
 - Canales de comunicación establecidos.
 - Medios de comunicación (anuncios escritos, orales, tocar la campana - de la Iglesia, etc.)
 - Centros de comunicación propios de la comunidad (mercados, iglesias.)
 - Emisores de información (sacerdotes, maestros, etc.)
 - Probables emisores de información (carteros, comerciantes, choferes- etc.)
- e) Ritos y tradiciones.
- Aspectos religiosos.
 - Caracteres ritualistas.
 - Conmemoraciones tradicionales.
 - Pensamiento mágico y concretos.
- f) Normas y valores.
- Costumbres.
 - Tabús.
 - Normas y valores preponderantes.
 - Estereotipos.
 - Roles.

Los métodos y técnicas que se pueden utilizar para conocer los valores psicológicos sociales y establecer una verdadera comunicación, pueden ir desde la simple - observación, estudio y análisis de lo observado, hasta la participación en algunas- actividades propias de la comunidad.

Los métodos señalados anteriormente en el método de la cultura de los grupos y de la actividades colectivas pueden complementarse con la aplicación de dinámicas de grupo en donde no solamente se manifiestan las inquietudes y necesidades de la - comunidad, sino que, establezca el diálogo permanente entre la comunidad y quienes- representan la autoridad, así como, elaborar sobre la base de los diálogos manteni- dos, la información necesaria para que ambas partes se encuentren en continuo, proceso de retroalimentación.

Es necesario establecer ciertas pautas que faciliten el mecanismo de interacción, como son:

- ° Proporcionar los objetivos de la visita, de las actividades que se- realizan, así como, las metas que se persiguen, no solamente el es- tablecer contacto con las comunidades, sino, siempre que los parti- cipantes lo requieran.
- ° Mantener una atmósfera de confianza, respetando las tradiciones, costumbres, normas y valores.
- ° Tomar en cuenta a todos y cada uno de los miembros que participen.

- ° Establecer contacto con los líderes formales e informales, sin menosprecio de estrato social o grupo que representen.
- ° Asistir a los lugares donde la comunidad suele reunirse y en las fechas - en que acostumbra hacerlo.
- ° Elaborar los mensajes con un lenguaje sencillo y comprensible.
- ° Mantener informada a la comunidad, tanto de su participación como de la - posición y actuación de las autoridades.
- ° Elaborar mensajes con la colaboración de los grupos participantes.
- ° Aclarar siempre que sea posible las dudas que se presenten.
- ° Favorecer el proceso de adaptación a la aplicación de tecnologías - desconocidas, enseñando a la comunidad el uso de las mismas y su aplicación inmediata (grabar y escucharse, filmar y verse, etc.)
- ° Instalar periódicos murales en lugares estratégicos, a través de los - cuales, los miembros de la comunidad pueden expresarse libremente.
- ° Propiciar actividades recreativas en donde participen miembros de la - comunidad.

Es necesario tomar en cuenta que no es necesario establecer mecanismos de - interacción rígidos y inflexibles, sino; por lo contrario, en la medida en que-

-la comunicación se lleva a cabo en términos flexibles y adaptables, se obtendrán mejores resultados.

Si la comunicación se lleva a cabo en forma adecuada, los resultados son satisfactorios, la relación entre autoridades y comunidad se establece en buenos términos, se eliminan discrepancias, se afinan estrategias, se toman acuerdos colectivamente y la comunidad muestra un interés constante en continuar participando a través de los medios de comunicación; todo ello es una forma de evaluar resultados.

La asimilación de tecnologías desconocidas, su aplicación correcta ó inadecuada y el aprovechamiento o desperdicio de las mismas, proporciona otra manera de evaluar los resultados de la comunicación.

LA PROMOCION SOCIAL Y LA ORGANIZACION DE GRUPOS.- Los graves y múltiples problemas que aquejan a los sectores populares del país, no pueden solucionarse mediante esfuerzos individuales aislados, sino, que reclaman la participación organizada de toda la comunidad. Se advierte por lo tanto, la necesidad de promover la estructura social, es decir, la formación de agrupaciones y asociaciones que persigan objetivos específicos de un proceso de desarrollo.

Pero la organización y el adecuado funcionamiento de las diversas agrupaciones, no pueden lograrse sin el empleo de métodos y técnicas apropiados.

Estos han sido estudiados por una disciplina derivada de las ciencias psicológicas y sociales, que se llama dinámica de grupo.

La dinámica de grupo se propone descubrir y analizar los complejos mecanismos psicosociales que condicionan la estructuración de los grupos para encontrar la manera de encauzarlos positivamente.

Por lo consiguiente para lograr la participación popular en actividades productivas, requiere ésta que los promotores encargados de la organización en diversas formas de asociación, conozcan ampliamente los principios, métodos y técnicas de dinámica de grupos; así como, las modalidades de su aplicación y la dimensión de sus alcances.

ELEMENTOS DE LOS GRUPOS SOLIDARIOS. - Un grupo de esfuerzo solidario es la unión de varias personas que a través, de la intercomunicación constante del trabajo organizado, se proponen llevar a cabo un proceso de autodesarrollo.

En el proceso de integración de un grupo de esfuerzo solidario, intervienen tres elementos humanos: el promotor, los líderes naturales y los miembros participantes.

Por lo anterior, describimos el papel que cada uno de estos tres elementos debe desempeñar para concurrir a la tarea del desarrollo mediante la promoción de la organización de grupos.

Su tarea: El promotor es la persona que se integra a una comunidad para generar o apoyar un proceso que lleve a dicha comunidad a organizarse y a

constituirse en agente de su propio desarrollo.

La principal tarea del promotor consiste en tomar conciencia de los problemas a que se enfrenta la comunidad que se desea promover, para luego colaborar en la organización de grupos cuyo propósito sea la superación de las carencias más notables y el mejoramiento del nivel de vida y su participación en la creación de actividades productivas.

Para ello el promotor debe fomentar aquellas formas de organización social que permitan y favorezcan su participación activa en la toma de decisiones de los problemas que le afecten.

La intervención del promotor se hará cada vez menos frecuente, hasta que su participación se reduzca a las meras funciones de consultoría y presencia estimulante.

Su actitud y funciones: La actitud del promotor al inicio y a lo largo del programa influye necesariamente en los resultados de su acción y en la respuesta de la gente.

Cualquiera que sea la finalidad específica de un grupo, es posible enmarcar su acción dentro de un proceso de desarrollo, haciendo que simultáneamente a su objetivo particular persiga, también globalmente la realización humana de sus miembros.

Así, se convierten en "Grupos de Desarrollo". Un grupo de desarrollo, está -
constituido por los miembros de una comunidad, o por un sector de la misma, muy bien-
determinado, que se organizan e integran sus esfuerzos para lograr su pleno desenvol-
vimiento económico, social y cultural.

Los objetivos específicos que puede fijarse un grupo de desarrollo, son muy variados -
y dependen fundamentalmente de las necesidades reales y sentidas de la población -
o de un sector de ella.

PROCESO DE ORGANIZACION DE LOS CRUPCS PARA EL DESARROLLO.- Son cinco las etapas -
que interesa subrayar:

- ° Integración del grupo.
- ° Consolidación por la comunicación.
- ° Temas de contacto e investigación.
- ° Proyectos y programa.
- ° Retirada del Promotor.

El conocimiento de la realidad concreta constituye el punto de partida de todo -
programa de desarrollo y de la consiguiente organización de grupos sociales.

Así pues, antes de elaborar un proyecto de desarrollo y de poner en marcha el programa,
el promotor debe hacer una investigación que permite llevar a cabo un diagnóstico y-
sugiera los planes concretos de la acción.

INTEGRACION DEL GRUPO.- Aunque durante las conversaciones de exploración muchos individuos declaren estar dispuestos a colaborar en las acciones propuestas, puede ser que sólo dos ó tres personas acepten afectivamente la invitación para participar en una primera reunión en donde se discutan los problemas de la comunidad, con ellos hay que comenzar confiando en que poco a poco irá aumentando el número de participantes, a través de la acción promocional de los primeros colaboradores, quiénes invitando a sus amigos pueden consolidar rápidamente la constitución del grupo.

Tarde o temprano conviene que el grupo se estructure formalmente, con base en - estatutos constitutivos, organigrama de comisiones, puestos y funciones.

Los integrantes del grupo deben comprometerse desde un principio a trabajar con determinación en el mejoramiento de la comunidad sin dejarse amedrentar por las dificultades o por los eventuales fracasos y frustraciones. Hay que considerar que la historia humana es dinámica y que más tarde o temprano es posible avanzar. Este tipo de - mística debe promoverse dentro del grupo.

CONSOLIDACION POR LA COMUNICACION.- En las juntas de los miembros, que son el - principal medio para lograr la integración de la misma, conviene incrementar el grado - y la calidad de la comunicación.

Hay que crear la conciencia de que el éxito o fracaso de las acciones del grupo - dependerá en gran medida de la comunicación que se establezca entre los miembros del - mismo.

PROYECTOS Y PROGRAMAS.- Los primeros proyectos y programas se emprendan, deben ser modestos y relativamente fáciles para que la gente adquiriera gradualmente confianza en la eficacia de sus esfuerzos. Tales proyectos y programas, revestirán un carácter pedagógico es decir, tendrán la finalidad de enseñar al grupo a trabajar colectivamente y asumir una actitud dinámica y responsable frente a los problemas.

Antes de iniciar la acción de un programa determinado es conveniente elaborar un proyecto, o sea, un estudio previo donde consten los antecedentes o planteamientos de la problemática, los objetivos del programa, las realizaciones concretas, la calendarización de las diferentes etapas de trabajo, los obstáculos previstos, la organización del personal responsable, la lista de los requerimientos, el presupuesto y los sistemas de evaluación.

Una vez, puesto en marcha el programa, se intensificará la comunicación entre los participantes en la acción, a fin de que todos tengan acceso a la información necesaria. Cada miembro del grupo informará sobre los resultados positivos y negativos de sus trabajos y entre todos tratarán de señalar la estrategia que más se adapte a las circunstancias.

RETIRADA DEL PROMOTOR.- Tras un cierto período de acción, el grupo habrá adquirido suficiente consistencia y cohesión como para poder considerarlo autónomo y por lo tanto maduro.

Se plantea entonces expresamente la cuestión sobre la continuidad indefinida del grupo, comprometida ya en la tarea de autoeducación permanente y del autodesarrollo.

Estando de acuerdo el grupo y el promotor, éste se retira parcialmente para poder acudir en ayuda del grupo sobre todo al presentarse una situación crítica pero finalmente la retirada del promotor debe ser definitiva, para que el grupo tome en sus manos la iniciativa y la responsabilidad total de sus acciones.

TECNICAS PARA FAVORECER LA PARTICIPACION DE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO.- Existen muchas técnicas para favorecer la comunicación y la participación entre los miembros de un grupo, sobre todo cuando se trata de encontrar la solución a un problema común.

Para conocer mejor el grupo, el promotor debe recurrir a diferentes actividades como por ejemplo: podrá organizar paseos, veladas, bailes, concursos o exposiciones, promoviendo así la integración y comunicación. El promotor haciendo uso de su imaginación puede idear diferentes técnicas para hacer más fácil el trabajo de la comunidad por ejemplo: puede organizar mesas redondas cada semana o cada quince días, según el grupo lo requiera en donde se expondrán las dificultades, los aciertos, y en fin todas las experiencias que haya tenido el grupo, puede también, realizar entrevistas colectivas pidiendo opiniones, ideas, logrando que el grupo coopere y a la vez, lo hace sentirse importante, realizando su trabajo con entusiasmo.

Ideas como éstas lograrán que el grupo rinda más, que exista mayor comunicación y se obtengan mejores resultados.

B I B L I O G R A F I A

- Historia de la Ciudad de México desde su fundación hasta 1854.
Autor: Manuel Orozco y Berra.
- Agenda del Presidente Municipal.
(Guía de Actividades del Presidente Municipal) SAHOP - 1982.
- Guía para la implementación de Sistemas Operativos del Servicio de Mercados.
- Sistema para la Administración del Desarrollo Urbano Municipal.
- Manual de Administración de Recursos Financieros, Fortalecimiento Municipal. SHCP.
- Criterios para la designación de Recursos Presupuestales y Financieros a Nivel Centro de Población. SAHOP - 1982.
- Desarrollo Urbano y Participación de la Comunidad 5 tomos. SAHOP
- Cartilla para la Gestión de Recursos Económicos para Centros de Población Rurales.
- Sistema Normativo del Equipamiento Urbano Tomo II, Comercio y Abasto. SEDUE.
- Normas para la Construcción de Mercados.

BANOBRAS

- Normas para Mercados Municipales. SAHOP.
- Reglamento de Mercados - 1982.
- Reglamento de Construcción del Departamento del Distrito Federal.
- Manual de Autoconstrucción del Distrito Federal.
Autor: Arq. Carlos Rodríguez.
- Manual de Autoconstrucción.
Dirección General de Equipamiento Urbano y Vivienda - SAHOP.