

Marco Dalla Stella

Una de las recetas de Mamdani: comprar en el súper municipal
lamarea, 1 de diciembre de 2025.

El alcalde electo de Nueva York propone cinco tiendas piloto sin ánimo de lucro para ofrecer alimentos más baratos en una de las ciudades más caras del país. El plan genera grandes expectativas.

El [Centro para la Ciencia en el Interés Público](#) (organización sin ánimo de lucro con sede en Washington) lleva años defendiendo los **derechos e intereses de los consumidores**. En los años noventa, fue una de las principales asociaciones que empujó para la inclusión de etiquetas nutricionales en los alimentos. Más recientemente, logró obligar a las cadenas de comida rápida a indicar las calorías de los platos ofrecidos.

Cuando **Zohran Mamdani**, [el alcalde electo de Nueva York](#), propuso crear supermercados municipales durante su campaña electoral, **Sara John**, subdirectora del centro, vio grandes posibilidades de mejora para la vida de millones de personas, aunque también es consciente del desafío. «Las **tiendas públicas que rinden cuentas a los consumidores, y no a los accionistas**, podrían mejorar la asequibilidad de los alimentos», afirma John. «No obstante, no será fácil».

La iniciativa llega en un momento crítico. **Los comestibles en Nueva York cuestan un 18% más que la media nacional**. Huevos, carne y pescado subieron un 8,9% en el último año; y los productos lácteos, más de un 5%. A ello se suman las tensiones comerciales reavivadas por la nueva administración federal y los recortes anunciados al [programa SNAP](#), que actualmente ayuda a más de 40 millones de estadounidenses con vales para la compra. «Y hemos visto cómo los gigantes del comercio minorista continúan cerrando tiendas y aumentando los precios de los alimentos», explica John a *La Marea*.

El plan de Mamdani contempla abrir **cinco tiendas piloto –una en cada distrito– que funcionarían bajo un modelo público**. Al no pagar alquiler ni impuestos y comprar al por mayor, el alcalde electo calcula que podrían ofrecer precios significativamente más bajos. Según su campaña, el programa costaría 60 millones de dólares, aproximadamente el 0,06% del presupuesto anual de la ciudad. La propuesta, no obstante, plantea retos. «Los supermercados ya operan con márgenes de ganancia muy reducidos –del 2% al 3%–», afirma John. «Por lo que incluso al intentar únicamente alcanzar el punto de equilibrio, sólo podrán trasladar un ahorro limitado a los consumidores», prosigue.

Además, la gestión de productos perecederos y la falta de economías de escala suponen obstáculos considerables para una operación nueva y relativamente pequeña. Por eso, la sugerencia de John es no partir de cero: «No necesitan reinventar la rueda».

La ciudad de Nueva York ya desempeña un papel relevante en el sector alimentario: compra alimentos para escuelas públicas, gestiona programas de

asistencia como el mencionado SNAP y participa en el suministro a familias de militares. Desde 1991, el Gobierno federal mantiene **una red de economatos** que venden comestibles a precios mayoristas a personal militar, un modelo parecido a lo que Mamdani quiere extender a la población civil. Las tiendas municipales tendrían la utilidad adicional de no obtener beneficios por compras impulsivas y poco saludables. «Podrían priorizar la salud pública promoviendo alimentos sanos y asequibles, en lugar de maximizar los beneficios para los accionistas», señala John.

¿Un modelo viable?

La propuesta ha generado fuertes críticas desde sectores conservadores y liberales. *Think tanks* como el **Instituto Cato** advierten de que las tiendas municipales carecerán de las cadenas de suministro y la capacidad logística de gigantes como Walmart, lo que podría traducirse en ineficiencia y dependencia crónica de subsidios públicos.

Anne Rathbone Bradley, economista del Instituto para la Fe, el Trabajo y la Economía, sostiene que el plan está condenado al fracaso por su incapacidad de responder a las señales del mercado. «Los supermercados soviéticos fracasaron porque intentaron reemplazar principios económicos fundamentales con burócratas», escribió en *The Washington Post*. «Las tiendas gestionadas por el Gobierno en Nueva York enfrentarán los mismos desafíos», concluía.

Sin embargo, los defensores del proyecto argumentan que la comparación es inexacta. A diferencia de los supermercados de la Unión Soviética, que operaban en economías de planificación centralizada sin competencia, el modelo de Mamdani funcionaría **en un mercado mixto, complementando –no reemplazando– la oferta privada existente**. Otra crítica se ha centrado en el riesgo de competencia desleal. La Unión de Bodegas de América –gremio de las pequeñas tiendas de comestibles familiares, omnipresentes en Nueva York– expresó inicialmente esta preocupación. No obstante, en un giro significativo, terminó apoyando a Mamdani a finales de octubre. Su presidente, **Radhames Rodríguez**, señaló que el proyecto de tiendas municipales podría **«complementar» la oferta en zonas desatendidas**, donde las familias carecen de acceso a alimentos frescos y saludables.

Una idea con antecedentes

La idea de los supermercados municipales no es inédita, aunque a menudo se ha aplicado a contextos rurales o pequeños. Es el caso, por ejemplo, del pueblo de St. Paul en Kansas –que cuenta con 600 residentes–, donde en 2013 la municipalidad compró el supermercado local. Pero recientemente se han dado casos en áreas urbanas pobladas. En Atlanta, el Azalea Fresh Market –un supermercado de propiedad municipal inaugurado en agosto de 2025– atiende a una media de 600 clientes cada día y **sus ventas de productos frescos superan el promedio nacional**. El supermercado mantiene eficiencia y precios contenidos gracias a una alianza con una cadena privada que opera en las instalaciones.

No todas las experiencias, sin embargo, han prosperado. El Sun Fresh Market, un supermercado público de Kansas City, cerró sus puertas en agosto pese a haber recibido más de 18 millones de dólares en inversión a lo largo de 10 años. La gestión enfrentó problemas recurrentes de desabastecimiento, mientras que la inseguridad en el área disuadió progresivamente a los compradores.

Una clave del éxito de la propuesta de Mamdani dependerá del tipo de alianza entre lo público y lo privado que apoyará su plan. Alianzas que, incluso con respecto al sector alimentario, tienen una larga historia en Nueva York: durante la Gran Depresión, el alcalde **Fiorello La Guardia** creó seis mercados en que la ciudad alquilaba los espacios a vendedores a precios reducidos. El Essex Market, en el Lower East Side, es un ejemplo destacado que sigue vendiendo productos a precios competitivos en una de las zonas más caras de la ciudad.

El desafío por delante

Ahora que Mamdani ha ganado con **la promesa de una ciudad más asequible para todos**, sobre él pesan expectativas extraordinarias y promesas por cumplir. El alcalde más joven en más de 100 años llega al cargo con una agenda ambiciosa que ha generado tanto entusiasmo entre sus votantes como resistencia feroz entre quienes apuestan por su fracaso.

La ubicación, la eficiencia logística y la capacidad de mantener los precios bajos determinarán el futuro de esta iniciativa. Si el experimento tiene éxito, Nueva York podría convertirse en referente para otras ciudades estadounidenses e internacionales, y las propuestas de Mamdani ganarían credibilidad dentro de un Partido Demócrata en búsqueda de una nueva identidad. Si fracasa, sus críticos tendrán la prueba que esperaban para atacar a los sectores más progresistas del partido.

«Los supermercados administrados por la ciudad tienen el potencial de reducir los precios de los comestibles al **eliminar la avaricia corporativa** de la ecuación de precios de los minoristas», concluye John.