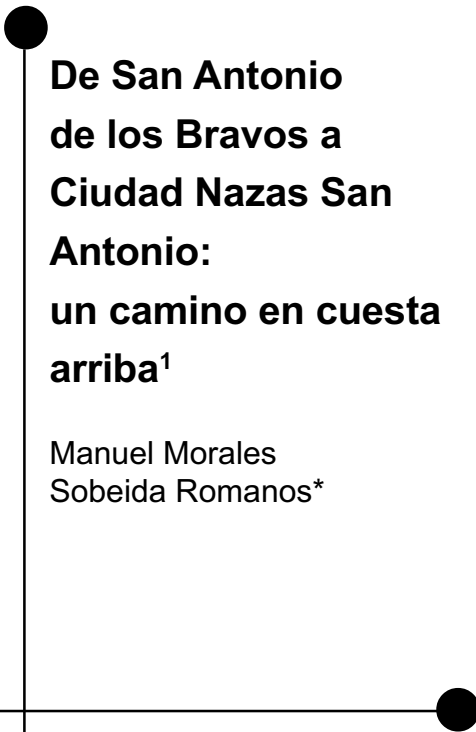




De San Antonio de los Bravos a Ciudad Nazas San Antonio: un camino en cuesta arriba¹

Manuel Morales
Sobeida Romanos*

El ejido San Antonio de los Bravos se encuentra en el oriente de la ciudad de Torreón y forma parte de los quince núcleos ubicados dentro de la mancha urbana. En 1994 sus tierras fueron susceptibles de expropiación. No aceptaron y, gracias a la asesoría de un tercero, en el marco de la actual legislación agraria constituyeron una inmobiliaria que desde hace cinco años es fuente de empleo e ingreso para casi 90 ejidatarios y sus familias.

* Subdirectores adscritos a la Dirección General de Estudios y Publicaciones de la Procuraduría Agraria.

¹ La inmobiliaria Ciudad Nazas San Antonio es una de las 27 inmobiliarias constituidas en el marco de la legislación agraria reformada en 1992. Los testimonios que aquí se vierten se

Ejido participante: San Antonio de los Bravos, municipio Torreón, estado de Coahuila.

Superficie aportada: 535 ha.

Beneficiarios iniciales (Socios B): 114, beneficiarios actuales 89.

Inversionista (Socios A): Zela Servicios, S.A.

Objetivo: Crear un desarrollo inmobiliario acorde con las necesidades de crecimiento de la ciudad de Torreón, es decir, que comprenda: habitación, comercio, servicios, parques deportivos, ecológicos e industriales.

Fecha de opinión de la PA: 22 de agosto de 1994.

Fecha de la Asamblea de aportación de tierras de uso común: 25 de agosto de 1994.

Fecha de constitución: 4 de enero de 1995.

Fuente: Expediente de la Inmobiliaria Ejidal Ciudad Nazas San Antonio, S.A. de C.V., Dirección General de Organización Agraria, Procuraduría Agraria.

Recordemos un poco la historia del ejido

El ejido San Antonio de los Bravos fue dotado por Resolución Presidencial de 1936, publicada en el *Diario Oficial de la Federación* en 1940, con 586 ha: 576 ha de tierra laborable —de uso común— y 10 ha destinadas al asentamiento humano.

De acuerdo con los testimonios de los ejidatarios, antes de 1992 las tierras se daban en renta. Pocos cultivaban ya que la colocación de las cosechas no resultaba redituable; recuerda Don Carlos Pérez, Presidente del Comisariado Ejidal: *“sembrábamos principalmente avena pero los compradores se aprovechaban, ofrecían*

obtuvieron en una visita realizada a Torreón Coahuila del 13 al 16 de agosto de 2001 a los seis Consejeros y al Comisario de los Socios B de la inmobiliaria y al Presidente del Comisariado Ejidal de San Antonio. Hacemos un reconocimiento al personal de la Residencia de la Procuraduría Agraria en esa Ciudad, en especial al Ing. Gregorio Martínez y a los licenciados Francisco Chamu y Jesús Leyva, gracias por su apoyo.

lo que se les daba la gana y siempre salíamos perdiendo”; Leticia Hernández sigue la plática y agrega: *“cuando cultivábamos no agarrábamos nada”*.

El uso de las tierras fue modificándose poco a poco, primero por la escasez de agua y segundo, a finales de la década de los ochenta, por el crecimiento de la ciudad. Empezaron a sufrir el acoso natural de compradores, no obstante que las ventas se encontraban al margen de la Ley.

Después de las reformas al Artículo 27 constitucional en 1992, se presentó en el ejido San Antonio un empresario privado, el licenciado Enrique Sosa Vaca, quien les informó de las transacciones que era posible realizar de acuerdo con el nuevo marco legal y les propuso la constitución de una empresa inmobiliaria. Paralelamente, los núcleos vecinos estaban siendo expropiados. Cuentan los ejidatarios que la CORETT pagaba según avalúo del suelo en breña pequeñas cantidades de dinero, 4 pesos por metro cuadrado mientras el municipio ofrecía 7 pesos por la misma superficie.

Cuenta Don Carlos Pérez: *“Hasta tuvimos reuniones con la CORETT”*. Y agrega el Consejero Francisco Ramírez Ríos *“pero claro, como la tierra era agraria, pues no ofrecían nada por ella”*. Algunos núcleos accedieron por falta de asesoría; cuenta María de Jesús Álvarez, Consejera también: *“se fregaron al California pero el que era entonces su presidente del Comisariado alcanzó a ampararse para que no le expropiaran por lo menos 54 ha, pero fue todo lo que salvaron”*.

Con la asesoría del licenciado Sosa y con las experiencias que observaron de los núcleos vecinos como el Baja California y el San Luis, optaron por negarse a entrar por esa vía al programa de urbanización y el Presidente del Comisariado en turno, Bernardo Barbosa, optó por un amparo para evitar la expropiación.

Por algo dicen, no hagas tratos con ejidatarios

A mediados de 1994 llegó personal de la Procuraduría Agraria al ejido a levantar una encuesta a los sujetos de derecho, con el fin

de identificar algunas características demográficas del núcleo. Fueron entrevistados 78 ejidatarios de un total de 113. Según los datos arrojados, en ese año la mayor parte de los sujetos (77%) contaba sólo con educación primaria incompleta, 70% rebasaba los 50 años, 56% declaró dedicarse al hogar o no trabajar, casi la mitad de los hogares de los encuestados reportó un nivel de ingreso mensual dentro del rango de los 800 a los 1,400 pesos.

Las condiciones en que vivían los habitantes del ejido eran precarias, *“andabamos descalzas, íbamos a la acequia al baño..., nosotras sí teníamos hambre* —dijo la Consejera Carmen Ordaz.

Dos grupos en desacuerdo: el de los doce y el de los ocho

Pese a las condiciones en las que vivía la gente del núcleo, no todos los ejidatarios estuvieron de acuerdo con la creación de la inmobiliaria. Desde el principio surgieron dos grupos de inconformes, son identificados por el número de sus integrantes como el grupo de los 12 y el grupo de los 8 que, no obstante haber obtenido lo que les correspondía de la Sociedad, continúan con sus demandas porque, de acuerdo con lo que cuentan los socios, tienen el apoyo y la asesoría de la ccc; *“Max Correa enfrenta a campesinos con campesinos para su propio beneficio”*, comentó Francisco Ramírez refiriéndose al líder nacional de dicha organización.

Los problemas con los dos grupos disidentes han llevado a actos de violencia como amenazas de muerte y un ejidatario encarcelado por 10 meses debido a agresiones comprobadas no sólo a los mismos socios sino a representantes de diversas instituciones en el estado. Además, los integrantes de la Sociedad han sufrido acoso por parte de los medios de comunicación locales a tal grado que se les atribuye la muerte de un integrante de uno de los grupos oponentes: *“El chavo murió por tomar pisto, pero bus-*

caron un culpable —platicó Carlos Pérez entre risas, refiriéndose primero al anterior subdelegado de la Procuraduría Agraria en el estado, luego al Abogado Agrario de la misma institución y finalmente al Director de la Empresa UNCO— *y dijeron que había sido el licenciado Cardona, el licenciado Leyva, el ingeniero Palacios, en fin ¡todos eran culpables!*”

Entre risas comenta María de Jesús, *“por algo en todos lados dicen: ¡no hagas tratos con ejidatarios porque se rajan!* —y agrega refiriéndose a los actuales socios B—, *pero aquí ganó la mayoría y somos 89 los conformes, los que sí estamos trabajando”*.

Una estructura agraria extraña

De acuerdo con el diagnóstico, en 1994 había en el núcleo 113 sujetos con derechos reconocidos, una parcela escolar y 29 parcelas vacantes. Esto pudiera sonar contradictorio ya que el ejido fue dotado sólo con tierra de uso común, sin embargo, en el núcleo existía desde siempre, según cuentan los ejidatarios, parcelamiento económico, mismo que no fue regularizado a través del *Procede*, por convenir para fines de la aportación de tierras a la inmobiliaria que éstas fueran de uso común.

Lo anterior coincide con la nota informativa enviada por el Ing. Jesús Mata, Visitador Agrario a cargo de la zona, en junio de 1994 a las oficinas centrales de la Procuraduría Agraria: *“Existe un parcelamiento económico y en Asamblea acordaron que se destinara como tierra de uso común, para aportarlas a una Sociedad Mercantil”*. Antes de este oficio, a través de una carta de la CNC fechada en enero de 1994, se solicita al entonces Procurador Agrario su intervención para que no se regularizara el parcelamiento económico ya que gente del núcleo se había quejado de ello. Sin embargo, según respuesta de la Dirección General Jurídica de la PA, el *Procede* aún no había entrado al núcleo y, en caso de que así ocurriera, como una de las condiciones básicas del Programa, la regularización se haría por decisión y a petición de la mayoría de los ejidatarios del San Antonio.

Una vez regularizada la tierra parcelada y antes de formalizar la constitución de la inmobiliaria, el licenciado Sosa invitó a los inversionistas de Monterrey a asociarse y él, por problemas personales, decidió abandonar el proyecto: *“El nomás nos encaminó y luego nosotros seguimos solos”*, recordaron los ejidatarios.

De la inmobiliaria

Integración y organización

Los integrantes de la inmobiliaria, clasificados en socios A y B, cuentan con un Consejo que los representa, integrado por un Comisario, un Contador, un Secretario y consejeros por parte de los dos tipos de socio.

Con el fin de asegurar un ejercicio transparente, el Consejo decidió contratar a una empresa externa para que se encargara de los aspectos administrativos y en 1996 fue contratada UNCO, la cual cuenta con un director que se encarga de la coordinación, un secretario técnico, encargado de los enlaces institucionales y de la capacitación continua a los integrantes del Consejo; una secretaria ejecutiva que realiza las labores secretariales; un abogado, que trata los aspectos jurídicos; una trabajadora social que ve lo referente a prestaciones y servicios médicos; un departamento técnico, encargado de ventas, atención y asesoría a clientes, y el grupo de intendencia.

Parte importante del funcionamiento eficaz de la Sociedad Inmobiliaria ha sido la capacitación continua que reciben los ejidatarios en cuanto a aspectos administrativos y de relaciones humanas. *“Nos han dado mucha capacitación... antes yo firmaba lo que fuera con tal de que me dieran dinero —cuenta Leticia Hernández riendo, y continúa— ahora no firmo sin que me expliquen y eso es gracias a los cursos que he recibido”*.

Las aportaciones de cada parte

El ejido aportó 22'201,046.00 pesos (42.53%) y la empresa 30'000,000.00; en suma el capital social asciende a 52'201,046.00. El precio de garantía acordado para cada hectárea es de 120,000.00; es decir, en caso de que se vendieran todas las hectáreas aportadas se obtendría 63'888,000.000 pesos, y la ganancia sería de 11'686,954.00 pesos.

Desde 1995, de acuerdo con la entrevista realizada a los socios de la inmobiliaria, se ha enajenado aproximadamente 50% de la superficie, y cada ejidatario o socio B ha obtenido 12.00 pesos por cada hectárea vendida, además del pago anual de 50% de las utilidades, así como servicios médicos.

Haciendo una estimación, la inmobiliaria habría obtenido 32'100,000.00 pesos en 6 años, es decir, los socios B debieron recibir 16'050,000 que, divididos entre 89, significa que cada ejidatario recibió 180,337.00, aproximadamente 30 mil pesos anuales, más 12.00 por cada metro cuadrado enajenado.

Como ya se mencionó, antes de que se hiciera la inmobiliaria, el gobierno municipal les ofrecía a los ejidatarios 7.00 pesos por metro cuadrado, es decir, cinco pesos menos del precio de garantía que estableció la inmobiliaria. Además, cuando la tierra era agrícola, cada sujeto aspiraba a un ingreso anual promedio de 8 mil pesos y ahora los ingresos superan considerablemente esa cifra.

No sólo se observan mejoras en el nivel de vida de los ejidatarios que ahora son socios de la inmobiliaria, sino también en otras partes de la población que habita en las zonas aledañas a Ciudad Nazas San Antonio. Una de las condiciones principales para realizar los contratos de venta es que el comprador respete el Plan Estatal de Desarrollo, el cual señala las características que debe tener el crecimiento de la ciudad de acuerdo con las necesidades de la población. De ahí que, hasta el día en que se realizó la visita a la inmobiliaria, en la superficie vendida sólo se hayan realizado construcciones como: los Parques Amistad, industria fabricante de ropa y calzado para obreros, que ahora es fuente de empleo

e ingreso para la población del municipio; poco más de 5 mil viviendas en donde viven casi 20 mil habitantes, y el Parque de las Etnias construido por el gobierno municipal en 12 ha donadas por la inmobiliaria.

No obstante que los ejidatarios y el Director de UNCO expresaron que apenas están pensando qué van a hacer una vez que la venta de la tierra culmine, a partir de los testimonios y de la visita a las oficinas y las zonas de desarrollo, se percibió que han logrado acceder a mejores oportunidades de vida y a la formación de capital social mismas que, seguramente, serán semilla para la futura toma de decisiones.

Dice la Consejera Carmen Ordaz: *“ahora cuando menos nuestros hijos ya se están preparando para tener otra vida, algo mejor. Mañana sabe Dios qué pase”*.

Son empresarios y siguen siendo ejidatarios

San Antonio sigue siendo ejido; aún conserva 17 hectáreas de tierra: 4 corresponden a la parcela escolar, una a bodegas de aguas negras, 2 al panteón y 10 al asentamiento humano. Fue desincorporado más de 90% de sus tierras, es decir todas las de uso común, sin embargo los socios conservan su identidad ejidal. Mantienen sus formas de organización, se reúnen en asambleas y hasta cuentan con órganos de representación y vigilancia vigentes. Algunos de los integrantes del Consejo de la Sociedad forman parte de ellos.

Somos los mismos, ¡seguimos siendo ejidatarios! —dice María de Jesús y agrega orgullosa—, aunque tengamos mucho dinero, ¡todos vamos a parar en el panteón del San Antonio!”

Aun con los logros de la Sociedad, los ejidatarios siguen añorando los tiempos en que no había disputas entre ellos por aspectos eco-

nómicos. *“Éramos más felices, antes no había envidias, todos éramos nada más ejidatarios, igual de jodidos todos —dijo con nostalgia María de Jesús y agregó—, no que ahora todos nos venimos a conocer, hasta ahora que valieron los terrenos recalaron las familias que ni vivían aquí, de todos lados”.*

La transición de los ejidatarios en empresarios no ha sido fácil. Los costos de este grupo que optó por hacer las cosas por la vía legal y obtener lo justo por sus tierras, han sido altos. Ello se pudo percibir cuando se les preguntó si recomendarían a otros núcleos hacer lo mismo que ellos. Dijo María de Jesús: *“Primero que piensen bien las cosas, que les quede claro que tiene ventajas y desventajas —y la apoyó el Comisario de la Sociedad agregando— al cambiar a un campesino a empresario se confunde, es necesario que antes reciba capacitación, ¡que sepa a dónde va!”*

Agregó la señora Carmen Ordaz: *“El campesino tiene que recibir capacitación para que sepa qué va a hacer con el dinero que va a recibir”.* Al respecto agregó Leticia, *“un día dije voy a tener un carro y lo compré, luego dije quiero otro mejor y me compré uno más nuevo, y después dije ahora voy por el del año, pero no lo hice, porque ya aprendí que no se debe gastar a lo tonto, que debo guardar un colchoncito, ahora veo las cosas con más realidad, pero antes tuve que saber lo que era gastar, quitarme las ganas de tener algo”.*

Cerró la conversación la Consejera Josefina Hernández diciendo: *“Ese es el mensaje nuestro, que sean asesorados antes por la Procuraduría Agraria para que no tengan tantos problemas como los que ahora tenemos nosotros, en definitiva es un buen negocio pero todos tenemos que estar enterados desde el principio, asumir cada quien sus responsabilidades, eso es una sociedad”.*