

RANCHO EL CUERVO



40

La empresa se localiza en Rancho el Cuervo s/n, municipio de Tlajomulco de Zúñiga, Jalisco. Inició actividades el 9 de mayo de 1998. Actualmente cuenta con 664 agroasociados de maíz, siendo su área de influencia los municipios de: Tlajomulco, Zapopan, Tlaquepaque, Acatlán de Juárez, Mascota, Atoyac, San Martín Hidalgo, entre otros.

Las actividades productivas que se realizan son: la siembra, acopio y comercialización de maíz, avena, chile y ganado bovino en pie. Destaca como su actividad prioritaria la producción de 120,000 toneladas de maíz blanco, las cuales se comercializan en el mercado nacional para consumo humano.

La infraestructura de acopio consta de: 8 silos con capacidad total de 50,000 toneladas y 6 bodegas planas con capacidad total de 70,000 toneladas de almacenamiento, dando un gran total de 120,000 toneladas.

Nuestra primera relación con ASERCA fue en el año 2006, cuando se nos brindó un apoyo para la construcción del primer silo de la organización, mediante el "Subprograma de Apoyo a la Modernización y Estructura Comercial 2006". La implementación de este apoyo permitió aumentar la capacidad de almacenaje instalada, así como para mejorar las condiciones de conservación del grano y hacer eficiente el proceso de recibir y descargar, reduciendo los tiempos de espera para el productor.

Posteriormente, en el año 2007 a través del programa "Adquisición o construcción de nuevas unidades de infraestructura para acopio, almacenamiento y envasado de granos básicos" se nos apoyó con la instalación de una espuela de ferrocarril, a fin de facilitar el transporte y distribución del grano.

La participación en los programas de ASERCA relacionados con la comercialización del grano, se remonta al año 2009, a través del programa de "Compras Anticipadas" con un volumen de 10,000 toneladas. Desde el año 2010 y hasta la fecha, hemos formado parte del programa "Agricultura por Contrato (AxC)". Con un volumen de 95,000 toneladas,

ambos programas han dado certeza a los productores en la comercialización de su grano, ya que se asegura un precio mínimo de venta de su producto. Y en el caso de AxC se apoya a los mismos con el costo de las coberturas, minimizando el riesgo por los altibajos del mercado y pactando el precio en dólares, al tipo de cambio del día de la venta del grano. Lo anterior, ha permitido un mejor ingreso por tonelada para el productor, en comparación con aquéllos que no participan en dichos esquemas de comercialización.

Para nosotros es de suma importancia continuar participando en instrumentos que den certeza en la comercialización del grano. Por lo anterior, consideramos que para obtener mejores resultados en el proceso comercial se deberían hacer algunas modificaciones, para lo cual proponemos lo siguiente:

1. La contratación de AxC debe estar abierta durante todo el año, para poder^o cubrirnos en el momento en que el mercado favorezca, al menos la recuperación de la inversión más un porcentaje de utilidad de la cosecha a beneficio del productor. De esta manera se estimula la siembra de maíz blanco y se contribuye a la meta de autosuficiencia alimentaria.
2. Simplificar el proceso de contratación en AxC mediante el uso de tecnologías, como la digitalización de expedientes.
3. Es necesario que la Secretaría de Comunicaciones y Transportes nos brinde las facilidades para restablecer y poner en funcionamiento nuestras espuelas de FFCC, para que el grano llegue a todo el territorio nacional a un precio más competitivo en beneficio del consumidor final.
4. La planeación de las políticas públicas relacionadas con los procesos comerciales, deberán tomar en cuenta la participación de las organizaciones de productores con el fin de formar una estrategia integral que involucre a todas las partes interesadas.

