

# COOPERATIVA EL GARUCHO DE R.L

**Informe final de consultoría “Estudio de línea base del proyecto Difusión de la experiencia metodológica de Centros de Acopio y Servicio, para la inserción comercial de pequeños productores de maíz en el mercado formal”**



Consultora: Beatriz Alegría

**Santa Tecla, Octubre 2013**

## Contenido

I.	INTRODUCCIÓN .....	4
II.	EL PROYECTO DE DIFUSIÓN DE LOS CAS .....	4
III.	UBICACIÓN DE LOS CAS .....	5
IV.	INDICADORES DEL PROYECTO .....	6
V.	METODOLOGÍA DEL ESTUDIO .....	6
5.1	Fase I: Revisión de información y definición de indicadores .....	6
5.2	Fase II: Determinación de muestra, elaboración y validación de instrumento ....	6
5.3	Fase III: Levantamiento de información de campo .....	7
5.4	Fase IV: Procesamiento y análisis de información .....	7
VI.	RESULTADOS .....	7
6.1	Organización .....	7
6.2	Socios de las Asociaciones y proveedores de los CAS.....	8
6.3	Registros de los proveedores de los CAS .....	9
6.4	Criterios de calidad del maíz aplicados por los CAS .....	9
6.5	Volumen acopiado y comercializado .....	10
6.6	Actividades de procesamiento del maíz que realizan los CAS.....	12
6.7	Precios pagados al productor cosecha 2012/2013.....	13
6.8	Criterios para establecer precios por calidad .....	14
6.9	Precios de venta de maíz de los CAS cosecha 2012/2013 .....	14
6.10	Volúmenes de venta de maíz de los CAS por tipo de mercado .....	15
6.11	Mecanismo de acopio .....	16

## **Cuadros**

Cuadro 1 Socios proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013.....	8
Cuadro 2 Tipo de registro de proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013.....	9
Cuadro 3 Criterios de calidad aplicados por los CAS de maíz Cosecha 2012/2013 .....	10
Cuadro 4 Productores proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013 .....	11
Cuadro 5 Maíz acopiado y comercializado por los CAS Cosecha 2012/2013 (qq).....	11
Cuadro 6 Servicios que brindan los CAS de maíz Cosecha 2012/2013.....	12
Cuadro 7 Ventas de maíz de los CAS por tipo de mercado Cosecha 2012/2013 (qq) .	15

## **I. INTRODUCCIÓN**

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA actualmente ejecuta el Proyecto Red de innovación agrícola- Red SICTA, con el financiamiento de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE).

El Proyecto Red SICTA inició en el año 2004, orientado a lograr un clima más favorable a la innovación y a la adopción de tecnologías que permitan obtener aumentos importantes en la productividad y rentabilidad de los cultivos de maíz y frijol, mejorando la baja competitividad de los pequeños productores en la región centroamericana.

Actualmente el Proyecto Red SICTA se encuentra en su tercera fase de ejecución (2010-2014) desarrollando acciones en siete países (Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Panamá y Belice) con su sede principal en las oficinas de IICA/Nicaragua.

En este marco y para apoyar a los productores de El Salvador, se diseña y ejecuta el Proyecto “Difusión de la Experiencia Metodológica de Centros de Acopio y Servicios, para la Inserción Comercial de Pequeños Productores de Maíz en el Mercado Formal”.

La construcción de la línea base es una de las primeras actividades del proyecto, ya que esto le permitirá contar con un punto de partida sobre el cual se puede comparar qué tanto se ha logrado alcanzar de los objetivos, en relación a los indicadores establecidos del proyecto.

El presente informe de avance del Estudio de Línea base, es el resultado de la información que se levantó en campo, a través de un cuestionario aplicado a los gerentes y otros representantes de los 10 Centros de Acopio y Servicio (CAS) de maíz, durante el período del 2 al 20 de septiembre de 2013.

Las personas entrevistadas para la aplicación del instrumento fueron los Gerentes y Presidentes de los CAS, concedores y responsables de las operaciones durante la cosecha 2012/2013, punto de partida de la línea base o año cero.

El equipo consultor estuvo integrado por Beatriz Alegría como consultora principal y Rolando Téllez como consultor asociado.

## **II. EL PROYECTO DE DIFUSIÓN DE LOS CAS**

Los objetivos del proyecto se centran principalmente en ampliar la cobertura de los centros de acopio en términos de integrar a su cadena de proveedores una mayor cantidad de productores, diversificar los mercados de salida de los centros de acopio y mejorar los precios de compra de maíz a sus proveedores.

La estrategia de intervención del proyecto para alcanzar estos objetivos tiene que ver con la ejecución de tres componentes: a) caracterización de la experiencia, b) difusión de la metodología y c) seguimiento al plan de acción.

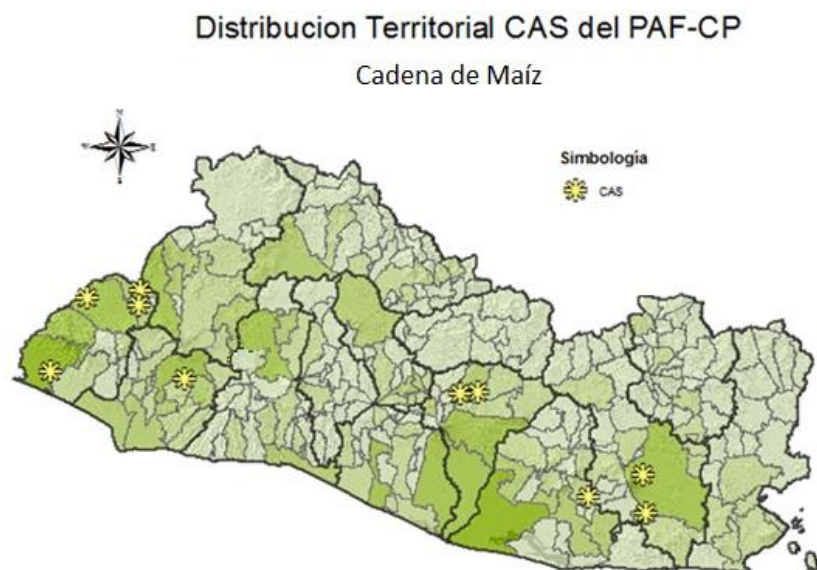
La caracterización de la experiencia tiene como objetivo principal la recopilación sistemática y análisis de información relacionada al desarrollo y resultados generados en los procesos de establecimiento de los CAS y los beneficios generados por los mismos, con el fin de contar con puntos de éxito que permitan la apropiación de estos procesos por parte de los pequeños agricultores.

La difusión de la experiencia de los CAS tiene como objetivo fortalecer la apropiación de los sistemas asociativos de comercialización de maíz por parte de los pequeños agricultores, a través de mecanismos e instrumentos de difusión de información efectivos, haciendo énfasis en los beneficios de los negocios asociativos para la generación de ingresos adicionales a través de la búsqueda de mejores precios y la reducción de costos.

El seguimiento al incremento de proveedores a través de la implementación del plan de mejora tiene como objetivo acompañar en los procesos de asociatividad de nuevos miembros o del incremento en el número de proveedores de los CAS, con el fin de aumentar los índices de rentabilidad de los CAS y de sus proveedores en la producción de maíz.

### III. UBICACIÓN DE LOS CAS

Los Centros de Acopio y Servicios (CAS) de maíz objeto de este estudio, están distribuidos en 5 departamentos del país, los cuales están ubicados de la siguiente manera: 4 en Ahuachapán, 2 en San Miguel, 2 en San Vicente, 1 en Sonsonate y 1 en Usulután.



#### **IV. INDICADORES DEL PROYECTO**

Los indicadores del proyecto considerados en el estudio de línea base son los siguientes:

- Socios y proveedores del CAS
- Registros de los proveedores de los CAS
- Criterios de calidad del maíz aplicados por los CAS
- Volúmenes de maíz acopiado y comercializado
- Actividades de procesamiento del maíz que realizan los CAS
- Precios pagados al productor cosecha 2012/2013
- Criterios para establecer precios por calidad
- Precios de venta de maíz de los CAS cosecha 2012/2013
- Volúmenes de venta de maíz de los CAS por tipo de mercado

#### **V. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO**

La metodología del estudio se ha dividido en 4 fases, las cuales consisten en trabajo de oficina y trabajo de campo:

##### **5.1 Fase I: Revisión de información y definición de indicadores**

En esta fase se revisaron los documentos de planificación del proyecto y se realizó entrevista con enlace técnico nacional, con el objetivo de reconstruir y validar la problemática que originó el proyecto, el marco lógico, el grupo meta e identificar los cambios más importantes que se propone el proyecto en favor de la población objetivo. Con base en esta información, se construyeron los indicadores de línea base.

Como resultado de esta fase se cuenta con una matriz de indicadores de Línea Base del Proyecto que refleja, los requerimientos de información y tipos de variables a capturar, las fuentes de información y el período de referencia.

##### **5.2 Fase II: Determinación de muestra, elaboración y validación de instrumento**

En esta fase se determinó que la muestra para el levantamiento de información, sería más bien el universo, es decir los 10 CAS de maíz del PAF CP. Luego se elaboró el cuestionario para la captura de información, el cual fue validado en campo de manera previa al levantamiento formal de la línea base.

Como resultado de esta fase se cuenta con la muestra definida y el cuestionario validado para la captura de información sobre los indicadores de línea base del proyecto.

### 5.3 Fase III: Levantamiento de información de campo

En esta fase se realizaron visitas de campo a cada uno de los 10 Centros de Acopio y Servicio (CAS) de maíz, donde de manera previa se concertaron las entrevistas con productores y empleados del CAS para la cumplimentación de la boleta con la información requerida para la construcción de la línea base del proyecto.

Como resultado de esta fase se cuenta con los 10 cuestionarios cumplimentados con la información de línea base del proyecto para cada uno de los CAS.

### 5.4 Fase IV: Procesamiento y análisis de información

En esta fase se construyó la base de datos donde se ha vaciado la información de los cuestionarios, lo cual ha permitido generar cuadros y gráficas resumen de acuerdo a los indicadores de línea base, proporcionando luego del análisis, los insumos más importantes para elaborar el informe avance e informe de final del presente estudio de línea base.

Como resultado de esta fase se cuenta con la base de datos, el informe de avance e informe final de línea base del proyecto.

## VI. RESULTADOS

### 6.1 Organización

De acuerdo al modelo de intervención del PAF CP los CAS se conformarían por 25 productores representantes de las diferentes Escuelas de Campo implementadas para la producción primaria, lo cual en su mayoría se cumplió.

Los CAS de maíz están integrados por productores líderes de las Asociaciones que representan, quienes mostraron mayores fortalezas e interés por promover y desarrollar negocios asociativos en beneficio de todos los asociados.

Es importante mencionar que los miembros de los CAS son en número menor a los asociados totales de las organizaciones legalmente constituidas, pero para efectos del acceso a la comercialización de maíz, todos tienen iguales oportunidades de participar, siempre y cuando se cumpla con los requisitos previamente establecidos en cada CAS.

La Junta Directiva de las organizaciones es la responsable de las operaciones de los CAS de maíz, a excepción de la Asociación de productores Casamota, en donde se creó un comité de comercialización, exclusivamente para coordinar las

actividades de acopio, procesamiento y comercialización colectiva del maíz de los asociados.

Todos los CAS contrataron para la cosecha 2012/2013 personal para las actividades de preparación del producto previo a su comercialización tales como limpieza y fumigación, pero también los miembros de la Junta Directiva se involucraron en dichas actividades, por lo cual recibieron una compensación económica.

Cabe resaltar que de los 10 CAS conformados a través del PAF CP, 8 de ellos ya contaban con una figura jurídica como Asociación y solo 2 fueron constituidos y legalizados durante la intervención, los cuales son: Asociación El Salto de R.L. (Ex Tigre) y la Asociación Agua Sur de R.L. (Ex Cara Sucia).

## 6.2 Socios de las Asociaciones y proveedores de los CAS

Las asociaciones que representan a los 10 CAS de maíz cuentan con una membresía de 1063 asociados en total, donde dos asociaciones representan más del 50% de ese total, siendo éstas ACALESE (470) y Los Tabudos (150).

Cabe mencionar que El Salto es la Asociación con menor número de asociados (18) y que surgen a partir del interés común de comercializar su maíz de manera colectiva y que sus socios son los miembros que participaron en el proceso de formación de capacidades empresariales y comerciales que ejecutó el PAF CP.

En el siguiente cuadro se detallan los socios de las asociaciones que entregaron maíz en los CAS para su comercialización colectiva, destacando que del total de socios únicamente el 16% son mujeres.

**Cuadro 1 Socios proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013**

CAS	Total	Hombres	Mujeres
El Garucho	30	20	10
El Salto	15	15	0
Agua Sur	30	30	0
Acalese	40	35	5
Asaescla	80	70	10
Izalcalú	50	40	10



CAS	Total	Hombres	Mujeres
Los Tabudos	17	15	2
Casamota	24	20	4
San Marcos Las Pozas	70	54	16
La Esperanza	17	14	3
<b>TOTAL</b>	<b>373</b>	<b>313</b>	<b>60</b>

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en los CAS

### 6.3 Registros de los proveedores de los CAS

Un instrumento de mucha utilidad en los procesos de comercialización colectiva de maíz de los CAS es el registro de los proveedores, el cual permite conocer el volumen individual y total del negocio, la calidad del maíz, fechas, entre otros, pero además representa un indicador importante del proyecto, a efectos de poder medir los avances previstos. Sin embargo, solo 5 de los 10 CAS cuentan con sus registros de forma digital, los otros 5 lo llevan en cuadernos y libretas de forma manual.

En el siguiente cuadro se puede apreciar la forma en que llevan sus registros los CAS de maíz.

Cuadro 2 Tipo de registro de proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013

CAS	Manual	Computarizado
El Garucho		X
El Salto	X	
Agua Sur		X
Acalese		X
Asaescla		X
Izalcalú	X	
Los Tabudos	X	
Casamota	X	
San Marcos Las Pozas		X
La Esperanza	X	

### 6.4 Criterios de calidad del maíz aplicados por los CAS

Es requisito indispensable la calidad del maíz que se comercializa con las empresas industriales, por eso los CAS han seguido procesos estrictos para controlar el producto que ofrecen, tratando de prevenir los rechazos a la hora de entregar el maíz a los compradores, ya que de suceder esta situación se incurre en gastos extraordinarios que afectan la rentabilidad del negocio.

En el siguiente cuadro se puede observar que los 10 CAS aplican criterios de humedad y plagas, pero además 9 de ellos aplican criterios de materias extrañas y granos dañados. Los productores que no cumplen con estos requisitos y quieren entregar su maíz al CAS, deben pagar por este servicio que el CAS les ofrece y su costo promedio es de \$1.50 por quintal. En algunos casos la diferencia entre lo pagado al productor y lo que recibe el CAS al venderlo, puede andar alrededor de \$3.00, pero esto también incluye el costo del transporte desde el centro de acopio hasta las fábricas o bodegas de las empresas e instituciones que compran, así como los viáticos del personal que realiza esta actividad.

**Cuadro 3 Criterios de calidad aplicados por los CAS de maíz Cosecha 2012/2013**

CAS	Humedad	Materias extrañas	Grano dañado	Plaga
El Garucho	X	X	X	X
El Salto	X	X	X	X
Agua Sur	X	X	X	X
Acalese	X	X	X	X
Asaescla	X			X
Izalcalú	X	X	X	X
Los Tabudos	X	X	X	X
Casamota	X	X	X	X
San Marcos Las Pozas	X	X	X	X
La Esperanza	X	X	X	X

## 6.5 Volumen acopiado y comercializado

El volumen acopiado y comercializado de maíz por los CAS durante la cosecha 2012/2013 fue de 65,515 y 65,125 quintales, respectivamente. El volumen acopiado es mayor que el comercializado, debido a que algunas organizaciones tienen la política de recibir una libra más por quintal acopiado de maíz, con lo cual cubren las mermas por calidad.

En El Salvador existe un mecanismo de comercialización respaldado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería, consistente en un Convenio firmado por 15 organizaciones de productores y 4 empresas industriales procesadoras de maíz, el cual consiste básicamente en establecer de manera anticipada a cada cosecha, por una parte los productores el volumen de maíz a ofertar bajo este convenio y por otra parte las empresas industriales fijan de común acuerdo con los productores, el precio por quintal a pagar bajo este mecanismo.

De los 10 CAS de maíz, únicamente ASAESCLA es firmante del Convenio de Maíz a partir de la cosecha 2012/2013 y su ingreso fue resultado de las

gestiones realizadas por medio del PAF CP logrando una cuota asignada de 27,486 quintales, la cual representa el 6% del volumen total que se comercializada a través del convenio.

El volumen acopiado y comercializado de la cosecha 2012/2013 de maíz en los CAS fue el resultado de las entregas que hicieron tanto los productores socios de las Asociaciones, como de productores participantes de las Escuelas de Campo aledañas y otros productores de las comunidades.

En el siguiente cuadro se presenta los productores que conforman el grupo de proveedores del CAS, ya sean estos socios o no socios.

**Cuadro 4 Productores proveedores de los CAS de maíz Cosecha 2012/2013**

CAS	Total	Hombres	Mujeres
El Garucho	100	75	25
El Salto	30	30	0
Agua Sur	150	145	5
Acalese	400	300	100
Asaescla	150	130	20
Izalcalú	80	60	20
Los Tabudos	48	44	4
Casamota	30	24	6
San Marcos Las Pozas	600	550	50
La Esperanza	30	26	4
<b>TOTAL</b>	<b>1618</b>	<b>1384</b>	<b>234</b>

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en los CAS

En el siguiente cuadro se presentan los volúmenes de maíz comercializados por cada uno de los CAS, destacando ASAESCLA por sus ventas que comercializa por medio del convenio.

**Cuadro 5 Maíz acopiado y comercializado por los CAS Cosecha 2012/2013 (qq)**

CAS	Acopiado	Comercializado
El Garucho	5500	5200
El Salto	1700	1700
Agua Sur	4590	4500
Acalese	8000	8000
Asaescla	13450	13450

Izalcalú	10000	10000
Los Tabudos	7492	7492
Casamota	2700	2700
San Marcos Las Pozas	11870	11870
La Esperanza	213	213
<b>TOTAL</b>	<b>65515</b>	<b>65125</b>

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en los CAS

No todos los socios de las Asociaciones comercializaron su maíz a través del CAS, porque tomaron la decisión de seguir vendiéndolos a los mismos compradores de años anteriores, algunos porque éstos les pagan de contado aunque a precios menores que los pagados por el CAS y otros porque aún no tenían la confianza suficiente como para entregar su producto al crédito al CAS.

## 6.6 Actividades de procesamiento del maíz que realizan los CAS

Dentro de los servicios que los CAS ofrecen a sus proveedores está el secado, limpieza, fumigación y otros tales como desgranado, clasificado y empacado, los cuales en promedio tienen un costo total de \$ 1.50 por quintal.

Todos los CAS cuentan con instalaciones, algunos propias, alquiladas o concesionadas, así como también cuentan con la maquinaria y equipo para el procesamiento, las cuales han recibido en calidad de donación por parte del PAF CP y otras instituciones que les han apoyado.

En la siguiente cuadro se puede observar que los 10 CAS ofrecen el servicio de limpieza y fumigación del maíz, 3 ofrecen otros servicios y solamente 2 ofrecen el servicio de secado, ya que para esto se debe contar con los espacios y condiciones adecuadas.

**Cuadro 6 Servicios que brindan los CAS de maíz Cosecha 2012/2013**

CAS	Secado	Limpieza	Fumigación	Otros
El Garucho		X	X	Empacado
El Salto		X	X	Clasificado
Agua Sur		X	X	
Acalese	X	X	X	
Asaescla		X	X	
Izalcalú		X	X	
Los Tabudos		X	X	
Casamota	X	X	X	
San Marcos Las Pozas		X	X	
La Esperanza		X	X	Desgranado

## 6.7 Precios pagados al productor cosecha 2012/2013

Los precios pagados por el CAS al productor anduvieron entre \$ 13.00 y \$ 18 el quintal, solo el CAS Izalcalú reportó un precio mínimo de \$ 12.00 qq pero fue un pequeño volumen que se pagó de contado y no cumplía con la calidad requerida.

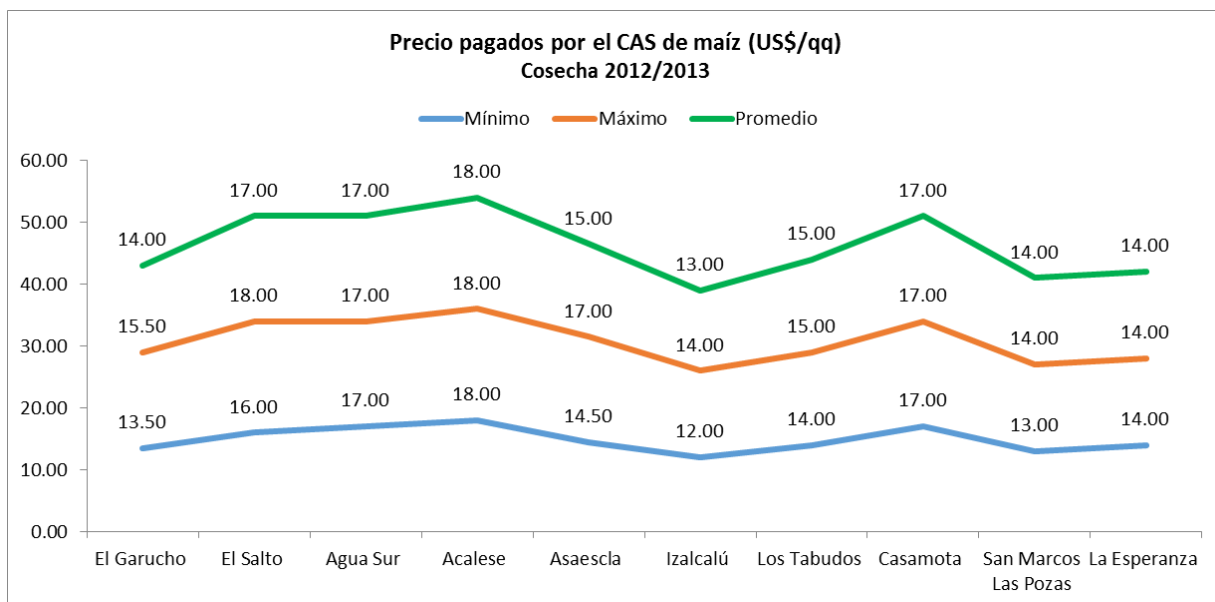
Cabe mencionar que la diferencia de los precios pagados por los CAS a los productores se deben a las diferentes opciones de mercado donde colocaron su oferta de maíz, es decir, los que lograron entrar ya sea de forma directa o indirecta al convenio de maíz, obtuvieron mejores precios, pues el precio pactado fue de \$ 20 por quintal, pero obviamente a este precio se le descontaron los costos de procesamiento, transporte y viáticos del personal de comercialización que hizo las entregas en fábricas. En el caso de ASAESCLA también hubo que considerar los gastos extra incurridos por rechazo del producto en dos oportunidades, por lo cual tuvieron que regresar las rastras al centro de acopio para fumigar nuevamente el maíz y hacer otro viaje para entregarlo.

El otro mercado formal importante para los CAS lo constituyó el PMA, quien les pagó a \$ 18.00 quintal. A este mercado hicieron entregas los CAS San Marcos Las Pozas, Los Tabudos, Izalcalú y El Garucho.

Aprovechando la oportunidad que le brindó ASAESCLA a Los Tabudos, éstos últimos entregaron bajo el convenio de maíz, 4,492 qq y 3,000 qq de forma directa al PMA. Los CAS Agua Sur y El Salto, todo el volumen comercializado durante la cosecha 2012/2013 la entregaron bajo el convenio de maíz, aprovechando la oportunidad que les brindo de su cuota el Foro Agropecuario, organización firmante de dicho convenio. Casamota entregó su maíz con cargo a la cuota de FESACORA, otra organización firmante de convenio.

Considerando que los precios de la plaza y precios de compra de intermediarios en campo anduvieron en promedio por los \$ 11.00 se puede decir que el margen bruto al productor estuvo entre \$ 2 y \$ 7 por quintal, lo cual ha representado mucho beneficio a las economías familiares de los productores asociados en los CAS.

En la gráfica siguiente se pueden apreciar los precios mínimos, máximos y promedios pagados por el CAS a los productores y proveedores que les entregaron maíz durante la cosecha 2012/2013.



## 6.8 Criterios para establecer precios por calidad

Los 10 CAS de maíz manifestaron que si aplican criterios de calidad para determinar el precio y las modalidades son variadas, ya que algunos lo que hacen es que al momento de recibir el producto, pesan 102 libras por quintal, considerando 2 libras para compensar las mermas por calidad. El CAS Los Tabudos primero realiza análisis a una muestra del producto y dependiendo del resultado obtenido, se les da el visto bueno para que entreguen el volumen completo que tiene previsto comercializar a través del CAS. El CAS Casamota devuelve el producto que no cumple con la calidad y el resto se lo contabiliza a la cuenta del productor que ha entregado. Finalmente el resto de los CAS lo que hacen es descontarle en el precio un valor aproximado del costo de esa merma, pero en definitiva todos los CAS toman en cuenta esos criterios de calidad, porque afecta en los volúmenes reales después del procesamiento.

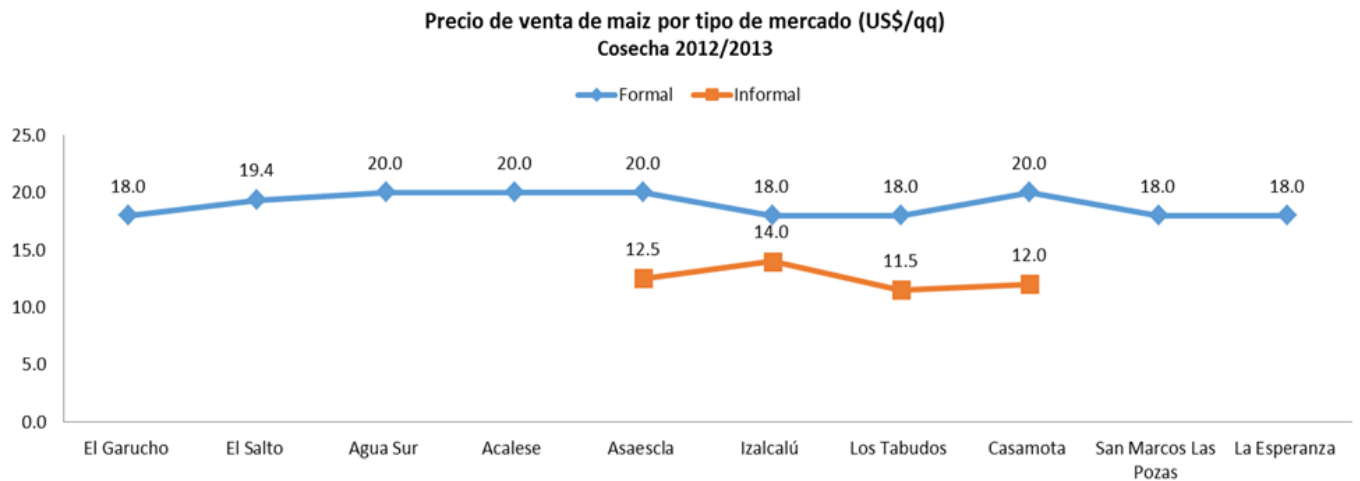
## 6.9 Precios de venta de maíz de los CAS cosecha 2012/2013

Los mercados formales a los que vendieron su maíz los CAS son básicamente dos: el convenio de maíz (empresas industriales) y el PMA, quienes les pagaron entre \$ 18 y \$ 20 por quintal de maíz entregado en sus fábricas o bodegas previamente definidas y que están ubicadas en diferentes puntos del país.

En cuanto a los precios pagados en el mercado informal, estos anduvieron entre 11:50 y \$ 14.00 por quintal. Tal como lo expresaron los representantes de algunos CAS, el mercado informal sigue siendo necesario en tanto no se tengan mayores oportunidades para colocar su maíz en el mercado formal y no se logre contar con la confianza de todos sus proveedores para obtener maíz al crédito o un fondo que les sirva para la

compras de contado, ya que algunos productores tienen necesidades económicas urgentes que atender y por esta razón deciden venderle al intermediario.

En la gráfica siguiente se pueden apreciar los precios de venta de los 10 de CAS de maíz, durante la cosecha 2012/2013.



## 6.10 Volúmenes de venta de maíz de los CAS por tipo de mercado

El volumen total de maíz comercializado por los 10 CAS durante la cosecha 2012/2013 ascendió a 65,125 quintales, de los cuales 60,225 (92%) corresponde al mercado formal y únicamente 5,100 quintales (8%) fueron comercializados al mercado informal.

En el siguiente cuadro se pueden apreciar los volúmenes de venta por CAS por tipo de mercado, correspondientes a la cosecha 2012/2013.

**Cuadro 7 Ventas de maíz de los CAS por tipo de mercado Cosecha 2012/2013 (qq)**

CAS	Mercado	
	Formal	Informal
El Garucho	5200	0
El Salto	1700	0
Agua Sur	4500	0
Acalese	8000	0
Asaescla	13450	200
Izalcalú	6000	4000
Los Tabudos	7492	0

CAS	Mercado	
	Formal	Informal
Casamota	1800	900
San Marcos Las Pozas	11870	0
La Esperanza	213	0
<b>TOTAL</b>	<b>60225</b>	<b>5100</b>

Fuente: elaboración propia con datos recolectados en los CAS

### 6.11 Mecanismo de acopio

El mecanismo de acopio de los CAS traspasó las fronteras de los socios y recibió maíz de otros productores no socios, quienes sí estuvieron dispuestos a vender al crédito al CAS, dándole ese voto de confianza al negocio asociativo y esperando a cambio mejores precios que los de la plaza, ya que se comercializó su producto al mercado formal.

El mecanismo de acopio y comercialización en la mayoría de los casos funcionó a través de entregar el producto al crédito, solo los CAS San Marcos Las Pozas y Los Tabudos disponían de un fondo para compras de contado de las primeras entregas de maíz, el cual se reponía cuando recibían el pago por la venta a la industria o PMA. El CAS Izalcalú contrató un crédito con una micro financiera de la zona para crear el fondo de compras de maíz, pero a raíz de los altos intereses que tuvieron que pagar, el resultado fue más favorable para la micro financiera que para el CAS mismo.