

Protocolo Biocomunitario de la Iniciativa de Palo Santo



Realizado por:



Facilitado por:



Ayopado por:



Implementada por



Índice

Presentación	5
El proceso de construcción del protocolo.....	7
¿Quiénes somos?.....	7
Nuestra relación con el bosque	10
¿Dónde estamos?	10
El aprovechamiento y la conservación de los recursos naturales.....	12
La producción para fines comerciales.....	14
Aliados en la fase productiva.....	15
Desarrollo de subproductos y comercialización.....	15
Beneficios comerciales potenciales para las empresas	16
Organización comunitaria	17
Desarrollo de documentos orientadores para la gestión del área y uso de productos	21
Nuestra visión del futuro.....	22
Principales instituciones de apoyo.....	23

Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano. 2016. **Protocolo Biocomunitario de la Iniciativa de Palo Santo**. Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH-Agencia de Desarrollo Empresarial del Sur (ADE-SUR). Loja.

ISBN:

Noviembre de 2016

1. Presentación

Este documento contiene información acerca del modo de vida, cultura, gestión de los recursos naturales y organización de la comunidad que se asienta en el barrio Malvas de la parroquia Garza Real, cantón Zapotillo, provincia de Loja, y más específicamente sobre la Iniciativa Palo Santo. Esta comunidad está organizada y se ha registrado formalmente con el nombre de **Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano**; está ubicada en el corazón del Valle del Palo Santo, dentro de la Reserva de Biosfera Bosque Seco del Sur.

La Iniciativa Palo Santo –liderada por la Asociación Bolívar Tello Cano– nació en 2007 como un proyecto piloto de aprovechamiento sostenible de la biodiversidad. Hoy está consolidada como una iniciativa de conservación, generación de empleo, fortalecimiento comunitario y gestión empresarial a largo plazo.

Esta iniciativa comunitaria considera un modelo a largo plazo que tiene varios ejes estratégicos:

- Investigación;
- Conservación;
- Asociatividad;
- Desarrollo social;
- Empresa, y
- Mercado.

Se trata de una iniciativa interinstitucional en la cual participan la Universidad Técnica Particular de Loja, la Fundación Naturaleza y Cultura Internacional, la Corporación Agencia de Desarrollo Empresarial del Sur, la Cooperación Técnica Alemana, y los gobiernos de Loja a nivel provincial, de Zapotillo a nivel municipal y de Garza Real a nivel parroquial. Este modelo se ha ido construyendo y adaptando a la realidad del entorno; no existe referente igual, al menos en el Ecuador, que haya logrado vincular a tan diversos actores de una manera armónica.

En el marco de este proceso se plasmaron las perspectivas de un **protocolo biocomunitario** para permitir la transmisión de la información, sobre todo a aquellas

empresas que responden a un enfoque de respeto y promoción de la biodiversidad, la cultura y la organización de la comunidad.

El protocolo biocomunitario es una herramienta que puede ser utilizada por los pueblos indígenas y las comunidades locales para expresar y comunicar el fuerte vínculo que existe entre su entorno, su cultura, sus instituciones y sus formas de vida y trabajo. El proceso de desarrollo de un protocolo biocomunitario implica *una reflexión colectiva dentro de una comunidad*, así como la *sistematización de los valores, las prioridades y las reglas de juego* para poder compartirlos y hacerlos respetar por los actores externos.

2. El proceso de construcción del protocolo

Este protocolo fue elaborado de manera participativa por todos los miembros de la Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano, tomando como base la información y las experiencias obtenidas en los últimos años. La comunidad espera que el protocolo sea un apoyo a la consolidación del trabajo desarrollado y, sobre todo, que fortalezca la articulación con los aliados estratégicos vinculados en los procesos de comercialización y mercado.

El proceso ha sido facilitado por la Cooperación Técnica Alemana y constituye un protocolo dinámico que permitirá ajustes o modificaciones de acuerdo con el avance del proceso de desarrollo y de organización de la comunidad.

3. ¿Quiénes somos?

La Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano es una organización comunitaria formal, acreditada ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador mediante resolución SEPS-ROEPS-2015-00623. Actualmente cuenta con la participación de 50 familias asociadas.

Antes del 2011, la comunidad solo tenía como fuentes de ingresos el pastoreo de cabras y la agricultura estacional; ambas actividades estaban muy limitadas por las condiciones ambientales adversas. Además, la deforestación y la explotación indiscriminada del bosque de palo santo (*Bursera graveolens*) aceleraban el deterioro ambiental de la zona. De allí que las familias, al no tener opciones, se encontraban en el último quintil de pobreza.

La **Iniciativa Palo Santo** nació en la Universidad Técnica Particular de Loja en el año 2006; se desarrolló a través de una investigación que permitió obtener el aceite esencial de palo santo del fruto del árbol y no de la forma tradicional, es decir, de

su tronco. Esta investigación fue registrada por la UTPL y dio paso al inicio de un proyecto piloto de extracción de aceite esencial en la comunidad de Malvas, dentro de lo que hoy es la Reserva de Biosfera Bosque Seco del Sur.

Desde el año 2001, la Fundación Naturaleza y Cultura Internacional se encuentra trabajando en el Valle del Palo Santo y en actividades de fortalecimiento asociativo en las poblaciones afincadas en esos territorios, lo cual ha facilitado el inicio del proceso en el barrio Malvas.

La comunidad se ha apropiado de un proceso en el que se han desarrollado los siguientes componentes:

CONSERVACIÓN



Se elaboraron planes de manejo del bosque y planes de cosecha anuales, apoyados por la Fundación Naturaleza y Cultura Internacional, uno de los aliados estratégicos de la comunidad. El Ministerio del Ambiente emitió permisos anuales de aprovechamiento de la especie, cuyo aceite cuenta con la certificación orgánica internacional ECOCERT.

EXTRACCIÓN DEL ACEITE ESENCIAL

Entre el 2007 y el 2014, la comunidad envió el fruto cosechado para la extracción del aceite a los laboratorios de la UTPL, entidad que se encargó de todo el proceso productivo. Sin embargo, desde el 2016 la extracción del aceite se realiza en la propia comunidad de Malvas.



MERCADO



La empresa NATURA del Brasil se convirtió en el primer cliente y aliado fundamental para impulsar la comercialización del aceite. Se firmó un acuerdo entre la comunidad de Malvas y sus aliados para comprar entre 40 y 45 kilos de aceite esencial desde el 2007 hasta el 2012. Además, se reconoció a la comunidad con un incentivo económico anual por su trabajo innovador en la vinculación de la conservación con el desarrollo comunitario. Esto sirvió para impulsar la creación de una caja de ahorro y crédito que se encuentra en etapa de crecimiento y consolidación.

En el año 2012, la UTPL encargó a la Agencia de Desarrollo Empresarial de Loja (hoy Agencia de Desarrollo Empresarial del Sur) la transferencia total del negocio del aceite esencial de palo santo a la comunidad de Malvas y su escalamiento, considerando el compromiso de la comunidad para continuar con el proceso a largo plazo. De esta manera, la comunidad ha tomado un papel protagónico, en un inicio como cosechadores y cuidadores del bosque, y luego como responsables

del proceso productivo y dueños del negocio.

4. Nuestra relación con el bosque

La clave para fortalecer la relación con el Valle del Palo Santo desde el 2011 fue la vinculación que se generó entre la protección del bosque seco y su uso sostenible. Esto permitió satisfacer las necesidades básicas que tenía la comunidad. Este conocimiento se ha transferido a las nuevas generaciones y constituye la base para el mantenimiento de la cultura de la gente, la que se ha ampliado a la utilización de otros productos del bosque como, por ejemplo, materiales para la construcción de las casas, y recolección y comercialización de especies medicinales y alimenticias.

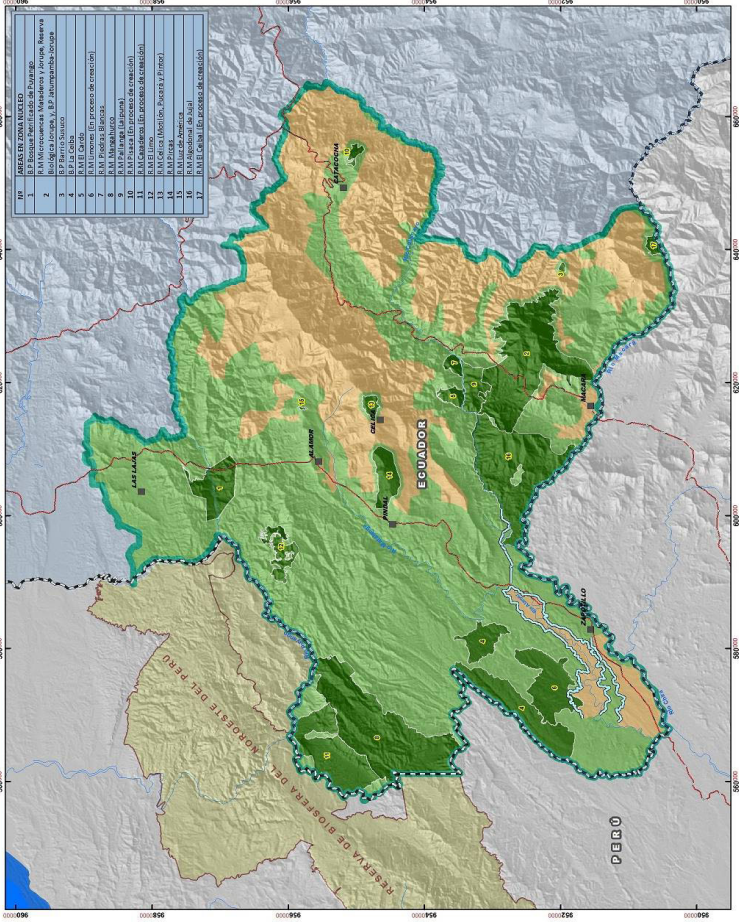
Esta relación también permitió la generación de ingresos económicos complementarios; y actualmente la asociación comunitaria dispone de un porcentaje de los excedentes del negocio para las actividades anuales de conservación.

El compromiso con el bosque se volvió aún mayor a partir del año 2014 por la declaración de la Reserva de Biosfera Bosque Seco del Sur; a futuro se proyecta trabajar en temas de turismo de naturaleza para aprovechar este uso potencial.

5. ¿Dónde estamos?

La comunidad de Malvas se encuentra en el sur del Ecuador, provincia de Loja, cantón Zapotillo, dentro de la Reserva de Biosfera Bosque Seco del Sur. La comunidad tiene una superficie de aproximadamente 500 hectáreas, en las cuales se realiza la extracción del aceite esencial de palo santo. A continuación se encuentra un mapa de la reserva de biosfera.

ZONIFICACIÓN PROPUESTA PARA LA RESERVA DE BIOSFERA DEL BOSQUE SECO



UBICACIÓN GEOGRÁFICA



- ### SIMBOLOGÍA
- Río
 - Eje vial binacional
 - Canal de riego Zripotillo
 - Limite internacional
 - Reserva de Biosfera del Nor Occidente
 - Limite de reserva de biosfera propuesta

- ### LEYENDA
- ZONA NUCLEO (82.899,28 ha)
 - ZONA DE AMORTIGUAMIENTO (266.332,10 ha)
 - ZONA DE TRANSICIÓN (151.619,33 ha)

1:425.000

INSTITUTO VECINAL DE PLANIFICACIÓN TERRITORIAL Y DESARROLLO
 (IVTD)

INSTITUTO NACIONAL DE AMBIENTE Y PLANIFICACIÓN TERRITORIAL
 (INAMAT)

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS
 (INTECH)

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS
 (INEC)

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES Y PROMOCIÓN TECNOLÓGICA
 (INTECH)

INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES Y PROMOCIÓN TECNOLÓGICA
 (INTECH)

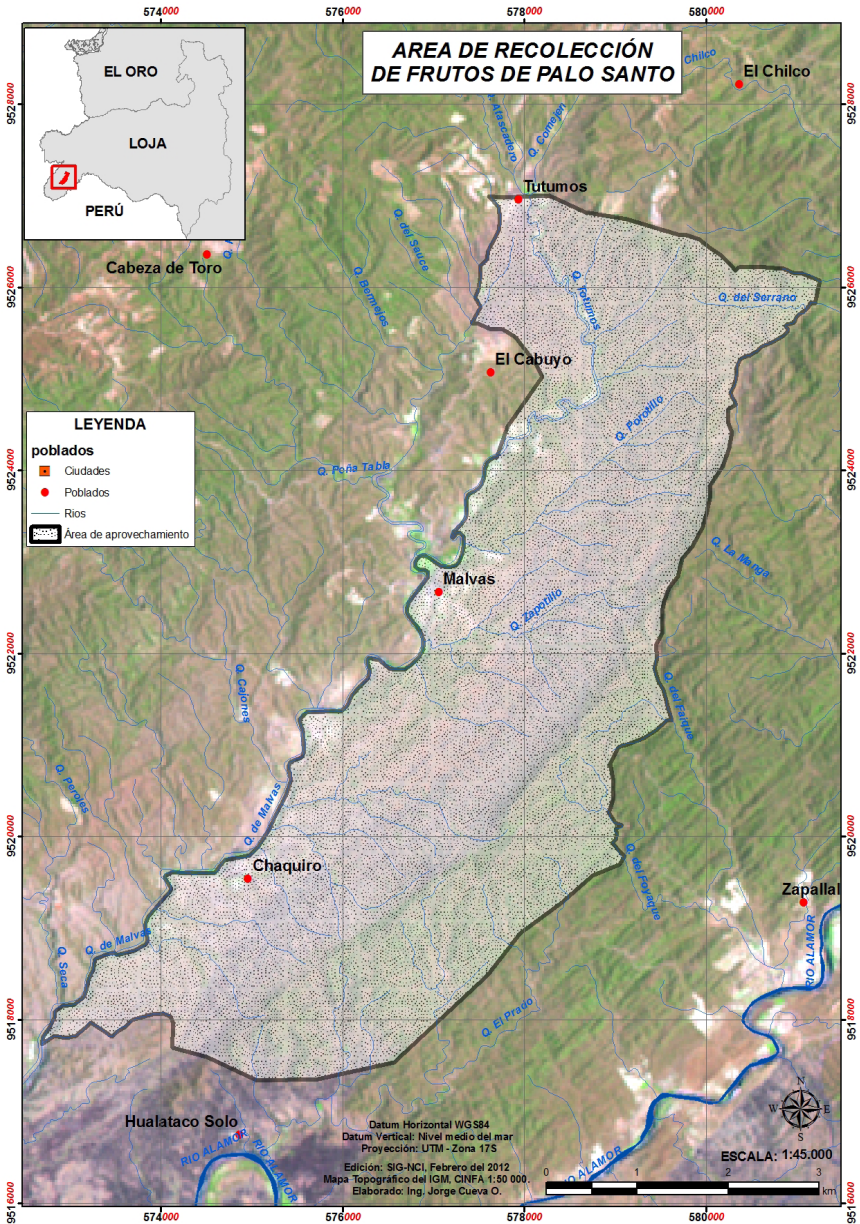
INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES Y PROMOCIÓN TECNOLÓGICA
 (INTECH)

6. El aprovechamiento y la conservación de los recursos naturales

En la actualidad, la agricultura de subsistencia y la extracción del aceite de palo santo son las principales fuentes de ingreso, como se observa en el cuadro.

Aprovechamiento	Actual	Proyección (2015-2020)
Cantidad de fruta cosechada	13.500 kg	31.500 kg
Kilogramos de aceite esencial extraído	300	700
Hectáreas cosechadas	60	150
Empleo generado	130 familias	250 familias
Subproductos en el mercado	7	15
CONSERVACIÓN		
Plantas sembradas para reforestación	120 anual	400 anual
Hectáreas cercadas para restauración	5	14

El mapa siguiente muestra el área de recolección de palo santo, donde se puede apreciar la ubicación del barrio Malvas.



AREA DE RECOLECCIÓN DE FRUTOS DE PALO SANTO

LEYENDA

poblados

- Ciudades
- Poblados
- Ríos
- ▨ Área de aprovechamiento

Datum Horizontal WGS84
 Datum Vertical: Nivel medio del mar
 Proyección: UTM - Zona 17S
 Edición: SIG-NCI, Febrero del 2012
 Mapa Topográfico del IGM, CNRA 1:50 000.
 Elaborado: Ing. Jorge Cueva O.

ESCALA: 1:45.000

7. La producción para fines comerciales

La comunidad ha generado en los últimos años una estrategia de crecimiento vertical y horizontal para fines de comercialización, como se ve en el siguiente cuadro.

PRODUCTO	ANTES	AHORA	PROYECCIÓN	CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO
Aceite esencial (1.200 ml)	40 kg anuales a mercado brasileño	300 kg a mercados de Brasil, España, Chile y EEUU	Llegar a 500 kg y enviar a Francia y Reino Unido	Industria de perfumería y cosmética
Aceite esencial (10 ml)	---	5 puntos de venta en el mercado nacional	Comercialización a través de tiendas especializadas a nivel nacional	Uso doméstico (aromático y repelente) Como souvenir
Vela aromática	---	1.000 unidades mensuales a nivel nacional	3.000 unidades mensuales, 40% mercado nacional y 60% internacional	Hogar Oficina Spas
Aromatizadores	---	100 unidades mensuales	200 unidades mensuales, 50% nacional, 50% internacional	Hogar Locales de aromaterapia Spas
Sachet aromatizante	---	200 unidades mensuales	1.000 unidades mensuales	Hogar Vehículos Oficinas
Jabón	---	1.000 unidades mensuales	2.000 unidades mensuales	Hogar
Sales de baño	---	500 unidades mensuales	1.000 unidades mensuales	Hogar Spas
Jabón líquido	---	---	1.000 unidades mensuales	Hogar Oficina Spas
Crema repelente	---	---	Aún indeterminada	Industria farmacéutica y cosmética
Fungicida agrícola	---	---	Aún indeterminada	Industria agrícola

Esta proyección productiva es posible gracias a una estrategia específica de alianzas comerciales y canales de comercialización adecuados. La Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano ha definido una estructura liviana y ágil, con lo que busca más eficiencia y mayor cobertura.

7.1 Aliados en la fase productiva

Para la fase productiva se ha colaborado con las siguientes instituciones:

- **Agencia de Desarrollo Empresarial del Sur (ADE SUR):** gerencia el negocio y es la entidad que coordina, supervisa y controla la producción, productividad y costos.
- **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA:** supervisa y facilita la extracción del aceite bajo estándares de calidad y con base en los requerimientos de las certificadoras internacionales.
- **NATURALEZA Y CULTURA INTERNACIONAL:** se encarga de apoyar a la realización y cumplimiento adecuado de los planes de manejo, protocolos de cosecha y actividades de conservación.

7.2 Desarrollo de subproductos y comercialización

Para la elaboración de subproductos y expansión de la comercialización se mantienen también las siguientes alianzas estratégicas:

- **ADE SUR:** coordina y opera la comercialización.
- **ADITMAQ:** una empresa especializada en ingredientes para la industria alimenticia y cosmética, gestiona los mercados internacionales.
- **CERART Cía. Ltda.:** una industria de artesanías, comercializa el 15% de la producción de palo santo a través de sus canales.
- **FARMALEMANA:** una empresa farmacéutica y cosmética, obtuvo el registro sanitario para comercializar el aceite esencial a nivel nacional.

- **KUEN:** una industria de productos naturales, maquila varios productos para la asociación bajo principios de calidad y cumpliendo la normativa.
- **PROECUADOR:** una entidad estatal, apoya con la promoción a nivel internacional.
- **SUPERMAXI:** una cadena de comercialización nacional, a través de la cual se comercializa un porcentaje de la producción de la asociación.
- **PRENDHO:** una aceleradora de emprendimientos, apoya en la comercialización y rápida expansión en el mercado.

Las decisiones estratégicas y de expansión comercial son tomadas en el seno de la Asamblea General. Existen reuniones trimestrales con el Directorio de la Asociación Comunitaria, en las que se informa sobre la gestión y se aprueban los pasos a seguir.

El principal contacto para actividades de comercialización es la Asociación Bolívar Tello Cano, y en segunda instancia su aliado ADE Sur.

7.3 Beneficios comerciales potenciales para las empresas

Las empresas con las que se espera un relacionamiento deben considerar segmentos del mercado que valoren lo biológico y lo social, y que en su ámbito de acción tengan en cuenta:

- La posibilidad de adquirir productos de áreas donde se considera la protección de los recursos naturales y se valoran los modos de vida de las comunidades.
- La realización de negocios directamente con la comunidad de manera ética y transparente; en apego a las leyes y normativas nacionales.
- La contribución a mejorar las condiciones de vida de la comunidad involucrada en el bionegocio.
- La realización de un monitoreo permanente del desarrollo de la cadena productiva, mejorando la trazabilidad de los productos.

Por su lado, la comunidad se compromete a respetar los acuerdos de negociación y a proveer productos de alta calidad bajo criterios de respeto al ambiente y de trabajo digno.

8. Organización comunitaria

Una de las fortalezas más importantes de este proceso, desde que inició en el año 2007, es el fortalecimiento de la organización comunitaria. Inicialmente, el proceso se centró en el barrio Malvas. Este barrio contaba en el 2007 con 63 familias, todas ellas pertenecientes a seis grupos familiares; para participar en el proceso se unieron 42 familias.

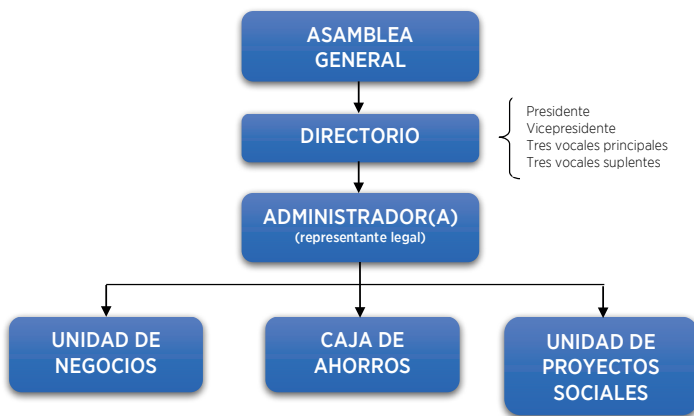
En este marco empezó un proceso de asociatividad que generó una alternativa de ingresos adicionales. En el año 2007, las familias del barrio Malvas se encontraban todas en el último quintil de pobreza; su actividad económica principal se centraba en la crianza por pastoreo de cabras y en la agricultura de ciclo corto, fundamentalmente de cebolla y maíz. El proceso mencionado permitió obtener una fuente de ingresos adicionales a través de la cosecha de los frutos del palo santo, según los parámetros propuestos por los planes de manejo del bosque.

La empresa Natura de Brasil, desde el año 2008 y de acuerdo con sus políticas de responsabilidad social, entregó un plus por cada litro de aceite esencial comprado. Este valor adicional se decidió que fuera entregado a la comunidad como un premio por el trabajo de conservación y cosecha bajo criterios ambientales.

Es entonces cuando se decide crear una preasociación comunitaria que permitiera albergar una caja de ahorros como estrategia para canalizar los recursos entregados por Natura. Se pensaba generar una alternativa de crédito productivo para las familias. De esa forma nació la Preasociación Comunitaria Bolívar Tello Cano.

Esta obtuvo vida jurídica en el año 2011 al amparo del Ministerio de Inclusión Económica y Social. Posteriormente adaptó sus estatutos de acuerdo con lo indicado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. La reforma de estatutos permitió que la Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano pudiera albergar la actividad empresarial vinculada al aprovechamiento de palo santo.

La Asociación abarca hoy 50 familias que habitan permanentemente en el barrio Malvas. Esta Asociación, al regirse por el Reglamento de las Asociaciones Comunitarias de la Ley de Economía Popular y Solidaria, tiene un sistema de gobernanza establecido, según se ve en el siguiente gráfico.



La instancia más alta de toma de decisiones es la **Asamblea General de Socios**, que se reúne ordinariamente tres veces por año y de forma extraordinaria las veces que sean necesarias. Entre sus atribuciones están:

- Elegir el Directorio, Administrador(a) y Comisiones;
- Aprobar el plan operativo anual;
- Aprobar proyectos y presupuestos;
- Aprobar informes y estados financieros de la unidad de negocios, caja de ahorros y proyectos sociales;
- Autorizar la extracción anual de aceite esencial y la inserción de nuevos productos al mercado, y
- Nombrar al Administrador(a).

La segunda instancia de gobierno de la Asociación Comunitaria es el **Directorio**, ente que está formado por:

- Presidente(a) (que también preside la Asamblea General);
- Vicepresidente(a);
- Tres vocales principales y tres suplentes, y
- Un(a) administrador(a) (que es representante legal y actúa como secretario(a) del Directorio)

El Directorio tiene como atribuciones:

- Conocer el plan operativo anual y presentarlo a la Asamblea;
- Conocer los proyectos y presupuestos y presentarlos a la Asamblea;
- Conocer los informes y estados financieros de la unidad de negocios, caja de ahorros y proyectos sociales y elevarlos a la Asamblea;
- Conocer los planes de extracción anual de aceite esencial y la inserción de nuevos productos al mercado y presentarlos a la Asamblea, y
- Apoyar y solicitar informes a la Administración.

Adicionalmente, hay las siguientes instancias ejecutivas:

- **La Unidad de Negocios.** Es un área de la Asociación bajo la Administración cuya función es diseñar, gestionar, operar y evaluar las diferentes actividades enfocadas a la cosecha, extracción y comercialización de aceite esencial de palo santo, así como el desarrollo y comercialización de sus subproductos.
- **La Caja de Ahorros.** Es una instancia que permite actividades de apoyo financiero a los socios y socias, administrada por un(a) Gerente de Caja y con tres vocales de un comité de vigilancia; el/la Administrador(a) de la Asociación actúa como asesor(a).
- **La Unidad de Proyectos Sociales.** Es otra área fundamental pues vela por la integración y por actividades que propendan al mejoramiento de la calidad de vida de los socios y sus familias; tiene un(a) responsable y tres miembros de apoyo. El/la Administrador(a) actúa como asesor(a).

La Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano se proyecta a futuro como una organización que lidera un modelo innovador de desarrollo en el Ecuador; se está trabajando por la consolidación de una comunidad comprometida con su medio ambiente y con sus familias. Además, el fortalecimiento asociativo y empresarial es una prioridad que se proyecta con una visión de largo plazo.

La declaración de Reserva de Biosfera Bosque Seco del Sur ha sido sin duda una enorme oportunidad para hacer visible el trabajo y generar más valor agregado en las actividades. Otra oportunidad es la creciente tendencia de los mercados hacia productos que respetan la naturaleza; la legislación de varios países está, cada vez con mayor fuerza, regulando y exigiendo actividades y productos, limpios, verdes y socialmente sostenibles.

Existen también varios desafíos que la comunidad enfrenta. Uno de ellos es la propiedad y el aprovechamiento del bosque; es por ello que se impulsan iniciativas de declaración de reserva municipal del valle de palo santo para dotarle al Estado de herramientas para controlar e impulsar actividades de conservación y uso sostenible de las especies que ahí se encuentran.

Otro desafío es impulsar una articulación armónica y adecuada entre los diferentes actores del desarrollo (Estado, academia, ONG, empresa y sociedad) que permita facilitar procesos y promover el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad.

9. Desarrollo de documentos orientadores para la gestión del área y uso de productos

Para la comunidad es esencial contar con documentos que orienten su gestión estratégica, tanto a nivel de la comunidad como en el desarrollo del bionegocio en el cual se involucran varios socios claves. Por tal motivo, se considera en su intervención la elaboración de instrumentos que permitirán la toma de decisiones adecuadas para ambas partes (comunidad-empresa). Estos documentos podrán ser solicitados por empresas que estuvieran interesadas para que comprendan adecuadamente el marco de actuación de la comunidad en este proceso y que, además, permitan transparentar la información.

Plan de Negocios. Se trata de un instrumento que permite definir la hoja de ruta y las estrategias encaminadas a asegurar el aprovisionamiento de materia prima, tecnología de extracción de aceite, productividad, optimización de costos, apertura y consolidación de mercados y desarrollo de productos de valor agregado.

Plan de Manejo. Es un documento técnico que permiten la gestión del área que contiene los objetivos, la zonificación y normas de uso de los recursos naturales. Se elabora anualmente y es aprobado por la Autoridad Ambiental Nacional.

Plan Operativo Anual. En él se detallan las acciones que se realizarán anualmente y los responsables de cada una de estas acciones. Es aprobado en la Asamblea General.

10. Nuestra visión del futuro

La Asociación Bolívar Tello Cano continuará desarrollando y consolidando la iniciativa reseñada en las páginas anteriores. Su intención es a) abrirse a nuevos productos de su biodiversidad y b) identificar socios comerciales nacionales e internacionales que, basados en principios de comercio ético, consideren en sus procesos la innovación, la generación de valor agregado, y el respeto a la naturaleza y a la cultura comunitaria. Así se generarán beneficios monetarios y no monetarios que contribuirán con el bienestar y el desarrollo de las comunidades y del país.

11. Principales instituciones de apoyo

 <p>Palo Santo ASOCIACIÓN COMUNITARIA BOLÍVAR TELLO CANO</p>	<p>Asociación Comunitaria Bolívar Tello Cano</p>	<p>Asociación que representa formalmente a los productores de palo santo de la comunidad de Malvas del cantón Zapotillo en Loja.</p>	<p>Contacto: <i>Alex Flores</i> Presidente</p> <p>0980924395 Zapotillo, Loja, Ecuador (contacto principal)</p>
 <p>UTPL UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA</p>	<p>UTPL- Universidad Técnica Particular de Loja</p>	<p>Supervisa y facilita la extracción del aceite, bajo estándares de calidad y en base a los requerimientos de las certificadoras internacionales.</p>	<p>Contacto: <i>Mauricio Eguiguren</i></p> <p>San Cayetano Alto s/n 07 3701444 Loja – Ecuador info@utpl.edu.ec (contacto para investigación)</p>
 <p>NATURALEZA Y CULTURA INTERNACIONAL</p>	<p>NCI Naturaleza y Cultura Internacional</p>	<p>Apoya, asesora y hace seguimiento a los planes de aprovechamiento, a las actividades de conservación y restauración y al fortalecimiento asociativo.</p>	<p>Contacto: <i>Bruno Paladines</i></p> <p>Pío Jaramillo y Venezuela (esquina) Loja, Ecuador Casilla 1101-332 (593) 7 2573691 / 2573623 nciecuador@naturaleza y cultura.org (contacto para relación con el bosque y conservación)</p>

	<p>ADE SUR Agencia de Desarrollo Empresarial del Sur</p>	<p>Entidad que gestiona, asesora y actualmente maneja el proyecto y la unidad de negocios de este proceso.</p>	<p>Contacto: <i>Diego Lara</i> Director Ejecutivo</p> <p>Av. Salvador Bustamante Celi y Agustín Carrión Loja, Ecuador 07 2614207 info@adesur.org.ec dflara@me.com <i>(contacto para temas empresariales y de mercado)</i></p>
	<p>Ministerio del Ambiente del Ecuador</p>	<p>Entidad que acompaña el proceso de la Iniciativa Palo Santo.</p>	<p>Contacto: <i>Wilson Rojas</i> Coordinador de la Unidad de Recursos Genéticos</p> <p><i>Dirección Nacional de Biodiversidad</i> Av. Madrid 1159 y Andalucía Quito, Ecuador Teléfono + (593 2) 3987600 alfonso.rojas@ambiente.gob.ec</p>
	<p>GIZ Cooperación Técnica Alemana</p>	<p>Entidad que asesora sobre uso sostenible de la biodiversidad, protocolos biocomunitarios y el fortalecimiento de cadenas productivas locales.</p>	<p>Contacto: <i>Miriam Factos</i> Asesora Estrategia Nacional de Biodiversidad y Protocolo de Nagoya</p> <p>Programa Biodiversidad, Cambio Climático y Desarrollo Sostenible - ProCamBio Av. Eloy Alfaro y Amazonas Edif. MAGAP Piso 2 Quito, Ecuador +593 2 2500 162 Ext. 109 miriam.factos@giz.de</p>
	<p>PRENDHO</p>	<p>Apoya en la definición comercial y en la factibilidad de nuevos subproductos del aceite de palo santo.</p>	<p>Contacto: <i>Luis Torres</i></p> <p>Campus UTPL Loja, Ecuador 072370144 lftorres@prendho.com</p>