

Buenas Prácticas en El Salvador: un territorio con potencial para el Acceso y Participación en los Beneficios

Mayra Jovel y Fernando Paz





Buenas Prácticas en El Salvador: un territorio con potencial para el Acceso y Participación en los Beneficios

**Serie de Capacitación sobre Acceso
y Participación en los Beneficios (ABS) -
No. 3, Año 2017**

Publicado por
Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Domicilios de la empresa
Bonn y Eschborn, Alemania

Programa Acceso y Distribución equitativa del potencial económico de la Biodiversidad
en Centroamérica y República Dominicana (ABS/CCAD-GIZ)

Apto. Postal 755
Bulevar Orden de Malta, Casa de la Cooperación Alemana
Urbanización Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad
El Salvador, C.A.
T +503 21 21 51 00
F +503 21 21 51 01
I www.giz.de

Noviembre de 2017

Responsable
Sebastian Meurer
Director del Programa ABS/CCAD-GIZ

Texto
Mayra Jovel
Consultora

Responsable técnico
Fernando Paz
Asesor técnico junior del Programa ABS/CCAD-GIZ

Créditos fotográficos
GIZ: Páginas 11-31
Hacienda Los Nacimientos: Página 12
Estela Castillo: Página 23-24
Lavanda Soap Store: Páginas 26-27

Con apoyo de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD)

Por encargo del
Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania



Buenas Prácticas en El Salvador: un territorio con potencial para el Acceso y Participación en los Beneficios
Por **Mayra Jovel** y **Fernando Paz**. Esta obra está bajo una licencia de **Creative Commons Reconocimiento-
NoComercial 4.0 Internacional**

Contenido

Prefacio	7
Preámbulo	8
Resumen ejecutivo	9
Hacienda Los Nacimientos	11
Cacao de Izalco	14
Asociación Cristiana para la Salud y la Naturaleza (FUCRISAN)	17
Fundación Zoológica del El Salvador (FUNZEL)	20
Parroquia Monte Tabor	23
Lavanda Soap Store	26
Maná Ojushte	29
Recomendaciones	32
Bibliografía	33

Siglas y acrónimos

ABS:	Acceso a los recursos genéticos y Participación justa y equitativa en los Beneficios derivados de su utilización.
ACOTOM:	Asociación de Conservación de la Tortugas Marinas de El Salvador.
ACOTOMSAB:	Asociación de Conservación de la Tortugas Marinas de El Salvador, San Blas.
ADEL:	Asociación de Desarrollo Económico Local.
ATAISI de R.L:	Asociación Cooperativa de Producción.
CCAD:	Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo.
CDB:	Convenio sobre la Diversidad Biológica.
CENTA:	Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal “Enrique Álvarez Córdova”.
CITES:	Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres.
CONAMYPE:	Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.
ESEN:	Escuela Superior de Economía y Negocios.
FIAES:	Fondo de la Iniciativa para las Américas.
FUCRISAN:	Asociación Cristiana para la Salud y la Naturaleza.
FUNDEPRO:	Fondo de Desarrollo Productivo.
FUNZEL:	Fundación Zoológica de El Salvador.
GIZ:	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit.
IICA:	Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.
MARN:	Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales.
UdP:	Unión de Personas.
UES:	Universidad de El Salvador.

Prefacio

Uno de los ejes del enfoque de sostenibilidad de la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) gira alrededor de la transferencia de conocimientos y el desarrollo de capacidades que permitan a las personas y a las instituciones transformar sus entornos. De esa manera, esperamos que esta publicación sea una fuente de conocimientos e intereses desde varias perspectivas, por un lado, desde las iniciativas sistematizadas para su proyección tanto a nivel nacional como internacional, y por otra parte, como una herramienta de difusión y sensibilización en el tema ABS en los diferentes espacios de fortalecimiento de capacidades.

Este es un esfuerzo dentro de las líneas de trabajo del Programa “Promoción del Potencial Económico de la Biodiversidad de Manera Justa y Sostenible para poner en Práctica el Protocolo de Nagoya en Centroamérica y República Dominicana” –Programa ABS/CCAD-GIZ–, ejecutado por la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH por encargo del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo (BMZ) de Alemania, junto la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD) como contraparte. El Programa nace en el año 2015 y su objetivo es que los países miembros del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) - Belice, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana - implementen primeras medidas para una distribución justa y equitativa de los beneficios derivados del uso sostenible de los recursos genéticos y los conocimientos tradicionales asociados a ellos.

Centroamérica y República Dominicana poseen una alta diversidad biológica y conocimiento tradicional que son importantes para el mundo, algunos son tan valiosos que se están comercializando y los propietarios, poseedores y portadores de estos recursos y conocimientos tradicionales tienen derecho a participar en los beneficios derivados.

En particular, El Salvador se caracteriza por una extraordinaria biodiversidad presente en los variados ecosistemas del territorio nacional (MARN, 2013). Muchas de sus especies de flora son utilizadas por la población en varios aspectos de su diario quehacer como alimentos, medicinas, cosméticos, material de construcción, artesanías, entre otros; sin embargo en los últimos años, con el crecimiento de la industria en estos rubros y la constante búsqueda de innovación para posicionar sus productos en un mercado cada vez más competitivo, muchos de estos recursos y conocimientos han sido objeto de interés por sus propiedades y beneficios.

El Programa valora estas iniciativas sistematizando sus experiencias y generando una fuente de conocimiento e interés para visibilizarlas, pues dichos esfuerzos contribuyen a la conservación sostenible de la biodiversidad de El Salvador.

Esperamos que esta publicación sirva para generar interés en el potencial de la biodiversidad de la región de Centroamérica y República Dominicana, en particular en El Salvador.

Doris Beerling-Henestrosa • Directora Residente
GIZ El Salvador

Sebastian Meurer • Director
Programa ABS/CCAD-GIZ

Preámbulo

El Protocolo de Nagoya sobre Acceso de los Recursos Genéticos y Participación Justa y Equitativa en los Beneficios que se Deriven de su Utilización al Convenio sobre la Diversidad Biológica, fue aprobado el 29 de octubre de 2010 en Nagoya, Japón, y está en vigor desde el 12 de octubre de 2010. El Protocolo de Nagoya es un instrumento complementario al Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB) que entró en vigor el 29 de diciembre de 1993, siendo el único instrumento internacional que aborda de manera exhaustiva la diversidad biológica, el uso sostenible de sus componentes y la participación justa y equitativa en los beneficios que se deriven de la utilización de recursos genéticos.

El Protocolo operativiza el tercer objetivo del CDB: la participación justa y equitativa de los beneficios derivados de la utilización de los recursos genéticos, ya que proporciona una base sólida para una mayor certeza y transparencia jurídicas tanto para los proveedores como para los usuarios de los recursos genéticos y la obligación de cumplir condiciones de cooperación mutuamente acordadas. En la actualidad el Protocolo de Nagoya está ratificado por 100 países.

Además, el Protocolo genera incentivos para conservar la diversidad biológica, para utilizar de manera sostenible sus componentes y mejorar la contribución al desarrollo sostenible y al bienestar del ser humano. Al promover el acceso y uso de los conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas y locales cuando dichos conocimientos están relacionados a los recursos genéticos, se fortalecerán las capacidades de estas agrupaciones para beneficiarse del uso de sus conocimientos e innovaciones, fortaleciendo las oportunidades para compartir de manera justa y equitativa los beneficios.

Resumen ejecutivo

Para el Programa “Promoción del Potencial Económico de la Biodiversidad de Manera Justa y Sostenible para poner en Práctica el Protocolo de Nagoya en Centroamérica y República Dominicana” (Programa ABS/CCAD-GIZ) el desarrollo de capacidades es comprendido como el proceso de fortalecimiento de habilidades o experticias de las contrapartes para utilizar sus recursos de forma efectiva y eficiente para el cumplimiento de metas de forma sostenible. El desarrollo de capacidades es un componente fundamental en el Programa, constituyen una de sus competencias claves y permite también la alineación con la Declaración de París (DP) sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo (2005) y el Programa de Acción ACCRA (2008), con el cual se hace una revisión de la DP, además de buscar agilizar y complementar los compromisos adquiridos en dicha Declaración.

En el año 2016, luego de un proceso de planificación operativa con la contraparte en El Salvador, el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN) identificó la necesidad de dar a conocer las experiencias de buenas prácticas en la utilización de recursos de la biodiversidad como una herramienta para la difusión y sensibilización dentro del Plan Nacional de Capacitaciones que se implementa en El Salvador en el marco de las líneas de cooperación entre el MARN y el Programa ABS/CCAD-GIZ.

En el marco del Programa ABS/CCAD-GIZ, en el mes de marzo de 2017 en El Salvador, Sebastian Meurer, Director del Programa, encomendó al Equipo Técnico sondear iniciativas que en su quehacer tuvieran énfasis en tres aspectos básicos: (1) un enfoque de ABS; (2) valoración de Recursos Biológicos/Conocimientos Tradicionales y/o Biodiversidad y (3) que pudieran ser visitadas por socios alemanes e internacionales de la GIZ, en aras de establecer alianzas estratégicas con dichas iniciativas. El resultado esperado de este esfuerzo era que dichas iniciativas se constituyeran en un “Faro” que llamaran la atención, orientaran y guiaran la mirada e interés de actores externos hacia esfuerzos locales en El Salvador: “Que El Salvador brille con su propia luz”.

Tras las visitas a las diferentes iniciativas se propuso establecer un esfuerzo que fuera más sostenible, incluso más allá de una alianza estratégica con una sola de las iniciativas, por lo que se planteó la posibilidad de establecer una “Comunidad de Práctica” que pudiera ser una red de actores vinculados a una misma temática, la cual se constituiría como una herramienta que encaja en el enfoque de desarrollo sostenible de GIZ a nivel mundial. Para este fin se realizó un conversatorio “Oportunidades de implementar ABS en El Salvador bajo un enfoque de promoción del potencial de la Biodiversidad”, el día 23 de agosto 2017

con el objetivo de proveerles una orientación sobre el Protocolo de Nagoya y, paralelamente, proponerles la implementación de la comunidad de práctica o red de biodiversidad en El Salvador. Es de destacar que en el conversatorio se contó con la participación especial de Jorge Cabrera Medaglia, Experto Internacional con un amplio historial de asistencia a varios países y diversas instituciones nacionales e internacionales en temas de ABS.

En el conversatorio se enfatizó que el Programa ABS/CCAD-GIZ, en el marco de su componente de fortalecimiento de capacidades, abre estos espacios para promover el intercambio de conocimientos, experiencias y puntos de vista entre actores clave al tema de ABS en El Salvador.

Durante la propuesta de implementación de la comunidad de práctica o red sobre Iniciativas de ABS en El Salvador, se explicó el enfoque de desarrollo sostenible de la GIZ, el cual se basa en cinco Factores de Éxito: (i) Estrategia, (ii) Cooperación, (iii) Estructura de Conducción, (iv) Procesos y (v) Aprendizaje e Innovación, donde se enmarca la Comunidad de Práctica o Red que se propone implementar. Esta Comunidad de Práctica o Red, se trata de un grupo de personas constituido por un tiempo prolongado, cuyos integrantes tendrían interés de establecer un intercambio activo de conocimientos prácticos y experiencias, para así desarrollar juntos nuevos conocimientos.

Dentro del mismo espacio GIZ presentó a los participantes del Conversatorio un punteo al respecto de algunos acompañamientos que el Programa ABS/CCAD-GIZ brindaría para la implementación de la Comunidad de Práctica o Red, tales como la recopilación de sus experiencias en un documento de buenas prácticas que pueda servir como un portafolio del grupo en cuestión, la participación en el proceso continuo de capacitaciones, talleres, conversatorios y otras actividades implementadas por el Programa ABS/CCAD-GIZ y el acompañamiento y asesoría técnica en el proceso.

En razón de los acuerdos del conversatorio, el Programa ABS/CCAD-GIZ inicia un proceso de sistematización de experiencias de buenas prácticas en la utilización de recursos de la biodiversidad con potencial para perfilar ABS en El Salvador. Tomando en cuenta siete iniciativas exitosas:

- La experiencia de la Hacienda los Nacimientos, una empresa dedicada a la producción orgánica del añil (*Indigofera sp.*), enfocada en destacar la calidad de sus productos bajo el amparo de las certificaciones internacionales con las que cuenta. El éxito de esta iniciativa

lo marcan las buenas prácticas realizadas para el cultivo del añil, así como el enfoque social de la empresa, el empoderamiento y desarrollo de capacidades de los trabajadores y la utilización del turismo como estrategia de marketing para la comercialización de los productos.

- Cacao de Izalco, esta experiencia se caracteriza por la reactivación de un cultivo criollo (*Theobroma Bicolor*) (*Theobroma cacao*), a través de los conocimientos tradicionales, de esta iniciativa destaca la calidad y pureza de los productos finales, así como el crecimiento y tecnificación que los participantes en la producción han desarrollado.
- Asociación Cristiana para la Salud y la Naturaleza (FUCRISAN), una Asociación que nace ante la necesidad de contribuir a la salud de las personas, bajo un enfoque social, utilizando los recursos de la biodiversidad para realizar medicamentos naturales, pretendiendo ser accesible para el consumo del mercado popular y comercializando en armonía con la naturaleza.
- La Fundación Zoológica de El Salvador (FUNZEL) se dedica a la conservación de la biodiversidad, bajo un modelo de gestión local; trabajando por el rescate y la preservación de las especies en peligro de extinción, bajo ese enfoque ha desarrollado un proyecto para salvaguardar la vida de las tortugas marinas en diversas playas de El Salvador. San Blas ha sido una de las comunidades donde FUNZEL ha intervenido, obteniendo resultado destacable, al lograr un cambio de paradigma en las prácticas realizadas por los miembros de la ACOTOMSAB.

- La Parroquia Monte Tabor bajo el objetivo de trabajar con grupos vulnerables, mujeres y jóvenes implementó la iniciativa del cultivo y comercialización de hongos comestibles (*Pleurotus ostreatus*), el cual durante su producción y comercialización gozó de un gran éxito. En la actualidad se encuentran realizando diversas estrategias para reactivar la producción.
- La empresa LAVANDA Soap Store, es una empresa enfocada en el área de cosmética verde, en esta experiencia destacan dos jóvenes emprendedores dedicados a la fabricación de productos orgánicos y veganos para uso personal, propiciando alternativas naturales para las personas.
- Maná Ojushte, es una pequeña empresa emergente que trabaja en el rescate y el uso sostenible del ojushte (*Brosimum alicastrum*), la iniciativa fue creada bajo la motivación de aprovechar el recurso natural, rescatando los conocimientos tradicionales asociados y motivando a la conservación del medio ambiente a través de campañas de reforestación y dando a conocer que el ojushte puede ser utilizado como un alimento, al poseer un alto contenido nutricional.

De esa manera, se realizó un documento que sistematiza experiencias de buenas prácticas en la utilización de recursos de la biodiversidad con potencial para perfilar ABS en El Salvador, para utilizarlo como herramienta de difusión en los procesos de fortalecimiento de capacidades del Programa, así como para proyectar a nivel internacional el potencial económico de la biodiversidad de El Salvador.

HACIENDA LOS NACIMIENTOS



Iniciativa

Rhina Flamenco de Rehmann es una mujer de 72 años, salvadoreña, emprendedora, licenciada en Mercadeo Internacional y agricultora empírica. En 1992 trabajó para el Gobierno alemán como coordinadora nacional de proyectos de reinserción con los movilizados de la guerra. En 1995, Doña Rhina hereda la Hacienda Los Nacimientos y surge la inquietud de qué hacer con las tierras deterioradas por el cultivo de caña de azúcar; ahí nace la idea de utilizar el añil (*Indigofera* sp.), como fijador de nitrógeno para restaurar los suelos y enriquecerlos, esta alternativa, además, permitiría producir de forma orgánica.

El padre de Doña Rhina administró la Hacienda durante sus últimos años de vida, él tenía una firme proyección social, en el tiempo de la guerra negoció con la guerrilla el permiso para que los trabajadores pudieran cultivar la caña de azúcar, garantizando esa fuente de empleo; la familia durante 12 años no pudo acercarse a la Hacienda, únicamente se comunicaban con el mandador; tras la firma de los Acuerdos de Paz, la guerrilla abandona las tierras.

Para el año 2000 la administración de la Hacienda es asumida por Doña Rhina y con ello una serie de retos: “¿cómo una mujer puede darse a respetar en el área rural, cómo revitalizar los suelos y cómo generar trabajo a las personas de la zona?”.

En el proceso de ejecución de los proyectos de reinserción de los movilizados de guerra, Doña Rhina encontró muchas iniciativas interesantes; la experiencia de un campesino de Dulce Nombre de María, quien sembraba añil y maíz de manera alternada, llamó la atención de ella, ya que esta técnica aumenta la producción y permite una mayor captación de nitrógeno para que la tierra sea más provechosa.

Con esta idea, Rhina realizó un estudio de pre factibilidad, las personas de la zona se identificaron con el añil, por ser un cultivo que revivía emociones al

Quería dejar un legado a mis hijos y nietos, donde se evidencie la preservación del medio ambiente y el cuidado de la salud de los trabajadores al no utilizar químicos, ni contaminar los ríos.

Rhina de Rehmann

recordar la época de oro de El Salvador. Adicionalmente, realizó un estudio de mercado que le indicó que el comercio de colorante natural estaba en auge.

Convencida de convertir la Hacienda en un espacio de producción orgánica y de que el añil sería la solución para recuperar los suelos, inició sembrando 6 manzanas de tierra con un capital de \$3,000 dólares, apostando a una producción de calidad, en armonía con el medio ambiente.

Procedimiento

El proceso inicia con la compra semilla orgánica, el primer paso es la esterilización de la tierra, cuando la tierra está libre de hongos y bacterias se siembra la semilla; posteriormente cuando el arbusto alcanza una altura de 40 cm se traslada al campo definitivo donde quedará sembrada por 3 años, para asegurarse de contar con el sello de calidad.

Cuando el arbusto crece, se corta y se introduce al obraje con una biomasa de 1,400 libras y se agrega 3,000 litros de agua, teniendo especial cuidado de pesar la hoja, para no gastar mucha agua (agua de nacimiento); el siguiente paso conlleva el traslado a una pila de oxigenación (mezclando), la empresa tiene como regla que una mujer y un hombre mezclen, argumentando que cada uno posee habilidades particulares que coadyuvan al proceso, por lo que el trabajo en conjunto es clave.

A continuación, se da el proceso de sedimentación, luego se efectúa el proceso del lavado del añil, se procede al secado de lodo en el tendal (filtro). En seguida, se realiza la fase de cocido, utilizando un mecanismo propio de hojas de control de calidad, para tener con exactitud el tiempo y la temperatura, seguidamente, se expone al sol brillante y finalmente, se procesa en un molino. El proceso es largo, pero la estrategia de calidad indica que se necesitan 10 días para producir 3 libras, la temporada del añil se da entre los meses de junio a octubre.



Comercialización

La calidad del añil que produce Doña Rhina, ha permitido contar con la preferencia de muchos clientes quienes ahorran colorante y mano de obra al momento de realizar su producción; para esto la estrategia de respaldo utilizada son las certificaciones internacionales con las que cuenta, tales como:

- Certificación orgánica Bio Latina
- Certificación orgánica Soil Association
- Certificación orgánica IMO ECOCERT
- Certificación Global Organic Textile Standard

Doña Rhina inicia a vender en ferias, donde presentaba muestras del producto final y observaba las reacciones de los potenciales clientes, a quienes mostraba el resultado y explicaba el proceso. En la actualidad cuenta con dos salas de venta, en el Hotel Casa 1800 Suchitoto y en San Salvador, además cuenta con un distribuidor en Hamburgo, quien se encarga de dar a conocer el producto en Europa.

Doña Rhina maneja la política de no competir con artesanos, por lo que no elabora muchas prendas, más bien se dedica a fabricar piezas de arte como tapices, copias de monumentos mayas, manteles, regalos corporativos, entre otros, para esto cuenta con una diseñadora alemana, apostando a la creatividad de los jóvenes; además de vender el colorante natural en polvo, del cual los principales clientes son Levis, GAP y National Geographic (Artesanos del Mundo).

A pesar de que se exporta con análisis de calidad de laboratorio, se cuentan con 4 certificaciones y se paga 3 veces más el salario promedio a los trabajadores, el precio de venta del añil de la Hacienda Los Nacimientos es el más bajo a nivel mundial (\$190 el kilo, mientras que los productores convencionales venden el kilo entre \$200 a \$230).

Los turistas propagan la calidad del producto, propician contactos e ideas de cómo desarrollar mejor el producto, las fotos que ellos hacen y publican promueven el producto sin pagar publicidad.

Rhina de Rehmann

Tres estrategias que marcan el éxito de esta iniciativa radican en primer lugar, el hecho de tener estandarizado el producto, los clientes saben exactamente la cantidad que utilizarán para teñir, en segundo lugar, las hojas de control de calidad, (instrumento adaptado de hojas de control de alimentos) con las cuales se verifican los estándares de las certificaciones y finalmente, la utilización de alternativas como el turismo.



Proyecciones y desafíos

En el proceso han existido muchos desafíos, uno de ellos ha sido el financiamiento para cultivar. Para el año 2009 el Huracán Ida ocasionó pérdidas cuantiosas, el Río Acelhuate subió 8 metros su nivel inundando 18 manzanas de la Hacienda Los Nacimientos, provocando la pérdida del cultivo; adicional a la pérdida se tenía que pagar el crédito utilizado para la siembra de esa temporada; “creo que en vez de quejarme debo buscar soluciones”, fue la respuesta de Doña Rhina ante este reto. Otro gran desafío ha sido la falta de investigación agrícola y de economistas agrícolas en el país.

Entre las proyecciones de Doña Rhina se encuentran heredar su proyecto de vida a su familia. A corto plazo, busca tener una cadena de proveedores monitoreados por ella en conjunto con técnicos especialistas. Además, sueña con instaurar energía solar (calentadores solares) dentro de la Hacienda, lo que le permitiría una reducción de horas de trabajo, mejorando el rendimiento y dando ejemplo de cómo usar las energías renovables, en el proceso de elaboración de tintes. Para sus trabajadores, ha pensado crear una clínica y una escuela Montessori.

Actualmente, se cultivan 14 manzanas de añil, el objetivo es sembrar 22 manzanas, (en total la Hacienda cuenta con 57 manzanas); la sostenibilidad de esta iniciativa se está fortaleciendo, capacitando una persona para que siga a la cabeza de la empresa y a los trabajadores para que reproduzcan las habilidades aprendidas, inculcando que motiven a sus familias a cuidar el medio ambiente.

Es importante continuar con esta estrategia, porque solo hay dos productores orgánicos de añil en el mundo, y la Hacienda Los Nacimientos es uno de ellos.
Rhina de Rehmann

Lecciones aprendidas

La agricultura orgánica fue la estrategia para ganar el respeto sin alzar la voz, resultaba imposible pensar en competir con India, siendo Rhina una mujer sin experiencia en la agricultura, la táctica retomada fue brindar calidad, implementando un sistema de producción que no implicara la explotación de los trabajadores. Con calidad los clientes necesitan menos material y menos mano de obra para la producción.

Generar las condiciones para que los empleados tuvieran un trabajo digno, ha sido otra de las claves del éxito “trabajar bajo el sol, comiendo poco, es duro” por lo que dentro del sistema que se implementó, los empleados no se introducen en las pilas con agua fermentada, (en India todavía lo hacen así, al igual que los Mayas), Rhina cambió las reglas del juego, el método que descubrieron fue obrajes pequeños y el resultado es la calidad de la producción y empleados satisfechos.

Tecnificar a los empleados en cómo hacer sus actividades eficientemente, trabajar la autoestima, hacerlos sentir que valen, que pueden desenvolverse solos, ha sido otro de los pilares para alcanzar el éxito de esta experiencia, Doña Rhina constantemente les motiva.

Doña Rhina les dice a sus empleados:

ustedes dicen que yo soy la rica, es rico el que tiene conocimiento en el cerebro, ustedes lo tienen, ustedes saben de agricultura, a través de sus tatarabuelos, saben utilizar una plantita para curar una enfermedad, de qué me sirve el dinero, si aunque tenga el dinero, el doctor no me va curar, ustedes tienen ese conocimiento en sus manos, ustedes son importante para la empresa, para sus familias, por eso siéntanse valiosos y seguros de lo que hacen.

La experiencia y el empoderamiento de los trabajadores se han obtenido bajo la técnica de la autoevaluación con las hojas de control, generando autodisciplina. Además se ha tecnificado a la mujer, para dar un trato equitativo entre hombres y mujeres.

Colorante y productos finales de Añil

Rhina de Rehmann
Gerente General

Hacienda Los Nacimientos
Carretera a Aguilares, Cantón San Lucas, Suchitoto, Cuscatlán,
El Salvador, C.A.

Sala de Ventas
Ave. El Almendro #130, Col. Maquilishuat, San Salvador, El Salvador, C.A.



+503 2264 1799
+503 7885 8718



rhina.rehmann@gmail.com



www.elsalvadorazul.com



Hacienda Los Nacimientos



CACAO DE IZALCO



Iniciativa

Don Jaime es un productor de cacao, originario del municipio de Izalco. En el año 2012, en El Salvador se incrementaron los proyectos que le apostaban al cultivo del cacao, en ese momento, Don Jaime pertenecía a un grupo de cacaoteros que se reunían en Izalco, así fue que tuvieron un acercamiento con un organismo no gubernamental que les motivó y apoyó para reactivar los cultivos criollos de la zona, ofreciéndoles abrir mercado para toda la cosecha que la asociación pudiera producir. Esa iniciativa decreció, pero aumentó el deseo en Don Jaime de producir y procesar su material criollo.

Posteriormente, la asociación tuvo un acercamiento con el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), quien les ofreció un proyecto para sembrar cacao, conformaron un grupo y designaron a Don Jaime como coordinador. En el marco del proyecto IICA, se les brindó 17,000 plantas, además del acompañamiento con asesoría técnica, capital semilla y todo el equipo necesario para producir. El IICA se encontraba promoviendo la semilla híbrida.

Los finqueros viajan a otros lugares, se enamoraron de otras mazorcas con semillas grandes y le apuestan a ese cultivo, cortando el original, porque la mazorca criolla no es grande, ni la semilla, pero es de mejor calidad, aunque da la misma cantidad de semilla.

Jaime Arévalo

La zona de Izalco se caracterizaba por su riqueza en cultivos criollos, en la actualidad la mayoría de las fincas han perdido este patrimonio.

Al sembrar materiales híbridos, no se cuenta con la misma compatibilidad, un árbol criollo todo el año tiene cosecha, mientras que un árbol híbrido es rendidor, tiene un ciclo de cosecha con descanso de 3 meses.



Don Jaime posee un banco de germoplasma, además, en sus tierras se han encontrado los ejemplares más antiguos del país. Él, es un agricultor completo, puede realizar todo lo referente a cacao desde vivero, injertación, cultivo, corte, fermentado y procesamiento. Abonado a su riqueza en material criollo y su riqueza en conocimientos y técnicas, posee la ventaja de su ubicación geográfica que le permite tener regadillos en sus tierras, a través de canales de riego que proviene de los rebalses del Turicentro Atecozotl.

Procedimiento

El primer paso es la siembra, llenado bolsas con sustrato y sembrando la semilla, a los 7 meses se puede trasladar al campo definitivo.

Al cortar el fruto maduro, se procede a la fermentación artesanal, el calor de la semilla debe llegar a 47°C, si la temperatura ambiente no es idónea se buscan alternativas, durante la fase del fermentado se quema el embrión de la almendra, para que el producto final no crie hongo. Posteriormente, se da la exposición al sol, cuando la semilla se encuentra totalmente seca, se procede al tostado de forma artesanal e industrial. La técnica artesanal se realiza utilizando comal de barro con vapor, equilibrando la temperatura, “la diferencia de hacerlo en comal es que riega aroma”. Usualmente, Don Jaime combina el material tostado, utilizando el 50% tostado artesanalmente y 50% tostado industrialmente.

En una manzana de tierra, siembro aproximadamente 76 árboles, a los 3 bolillos (forma de sembrar, para un mayor aprovechamiento de la tierra, formando un triángulo). Si la tierra es de regadillo a los 18 o 20 meses se obtienen los primeros frutos. Un árbol forastero lleva de 2 años y medio a 3 años para iniciar a dar fruto.

Jaime Arévalo

Seguidamente, se procede a la fase del descascarillado, para proceder a moler, en molino de nixtamal. Dependiendo de la calidad de chocolate que se quiera producir, las variedades que Don Jaime trabaja son 100% cacao (amargo), 80% cacao y 20% azúcar (semi amargo), 50% cacao y 50% azúcar (tradicional). El procesamiento se realiza periódicamente por siete personas, conservándolo como un negocio familiar.

Comercialización

Don Jaime comenzó haciendo Chocolate de Tablilla, como se realiza tradicionalmente en el país, conforme fue adquiriendo conocimiento sobre el manejo del producto, fue desempeñándose mejor y abriendo mercado, inició vendiendo en la alcaldía; la fama de la calidad del producto contagió a muchas personas, lo que propició que Don Jaime empezara a recibir muchas invitaciones a diversas ferias dentro de Izalco y a otros eventos similares para comercializar sus productos.

Don Jaime cuenta con 45 ejemplares de cacao blanco (*Theobroma Bicolor*) y 180 ejemplares de cacao tradicional criollo (*Theobroma cacao*).



Cada día, este exitoso productor intenta mejorar la calidad y trata de innovar en el procesamiento de sus productos. Atiende un mercado diverso, al asistir a agromercados, múltiples ferias y comercializar en su casa de habitación. Don Jaime ofrece tantos productos procesados así como material para cultivar. Además, ha recibido ofertas para vender la semilla por quintales, \$250.00 el quintal del cacao tradicional y más de \$900.00 el quintal de cacao blanco.

Producto	Precio
Libra de pasta de chocolate tradicional	\$2.00
Libra de chocolate blanco	\$6.00
Tablilla de chocolate puro	\$3.00
Semillas de cacao fermentadas	\$0.25
Material para cultivar	
Vareta o yemita para injerto	\$4.00
Injerto	\$6.00

Para garantizar la sostenibilidad de esta iniciativa, Don Jaime está preparando a sus hijos para que den continuidad al proyecto, considera que es importante capacitar para reproducir las buenas prácticas que le han permitido alcanzar el éxito y la calidad de su producción.

La Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) está capacitando a una de las hijas de Don Jaime para elaborar el plan de trabajo, el cual contempla miras a la expansión nacional y a la exportación, utilizando la degustación como técnica de comercialización.

Vendo vareta (yema para injertar) a todos los productores que quieren sembrar buen material y conservar el cacao criollo.

Jaime Arévalo



Proyecciones y desafíos

El principal deseo de Don Jaime es aumentar la producción y por ende abrir nuevas fuentes de empleo porque considera que hay mercado suficiente para el chocolate, argumentando que recientemente realizó un fermento que fue enviado a Suiza, donde está compitiendo en el Mapa de Sabores a nivel mundial. Esto le ha permitido gozar de reconocimiento y hacerse de clientes potenciales que quieren consumir su producto, tanto procesado como en licor.

Pero para aumentar la producción, Don Jaime tiene dos desafíos: en primer lugar, necesita asociarse con una persona que tenga terreno disponible para cultivar y en segundo lugar, requiere adquirir equipo especializado, (tostador y conchadora), lo que le permitiría producir chocolate fino de barra.

Lecciones aprendidas

Esta iniciativa no pretende vender a empresas, por estimar que no será posible compararse en niveles de producción con países grandes como Costa de Marfil. La misión de Don Jaime, es proteger la salud de sus clientes cambiando la costumbre de consumir solo azúcar, inculcando el consumo de chocolate puro como alternativa para curar muchas enfermedades y rejuvenecer la memoria, ofreciendo a los clientes una buena calidad, a un precio accesible y sin mezclas que alteren el producto.

La clave para el éxito para esta iniciativa ha sido la calidad, no existe un árbol “forastero” dentro de sus tierras, solo posee especies trinitarias de fino aroma y criollos originales. Don Jaime considera que, el que vende producción híbrida se llenará de producción y lo tendría que comercializar a bajo precio porque no puede competir con la calidad del criollo, además los materiales híbridos atraen plagas, contaminando los materiales criollos; por lo que él personalmente no acepta material híbrido.

Yo quiero que el chocolate sirva mejor de medicina y no que cause enfermedades, si se mueren ¿quiénes van a ser los clientes? Yo los cuido de la diabetes, pero las personas deben valorar el material.

Jaime Arévalo

Cacao y productos derivados

Jaime Arévalo
Productor

Chocolate de Izalco
(XUCULAT KA ITZALCU)
Cantón Cangrejera, Izalco, Sonsonate, El Salvador, C.A.



+503 6156 1618



ASOCIACIÓN CRISTIANA PARA LA SALUD Y LA NATURALEZA (FUCRISAN)



Iniciativa

En el año 1987, por el contexto social que El Salvador vivía, existían muchas necesidades en materia de salud: en las clínicas y hospitales los medicamentos eran escasos; El sacerdote Gregorio Herrera de la parroquia San Pedro Apóstol del municipio de Metapán en conjunto con la pastoral social, buscaron alternativas para contribuir a la salud de las personas, analizando que muchos adultos mayores de la comunidad poseían riqueza en conocimientos tradicionales sobre plantas medicinales; la iniciativa tuvo su origen con la capacitación de un grupo de 130 personas, con previa experiencia en plantas medicinales, a quienes se les enseñó a realizar huertos caseros y medicamentos naturales, bajo la finalidad de ayudar a recuperar la salud de las personas de escasos recursos. Del total de capacitados, únicamente 7 personas continuaron con la labor.

Entre los años 1993 y 1995 se realizó el proceso de legalización de FUCRISAN como una entidad privada de beneficio social, sin fines de lucro, apolítica, no gubernamental y de inspiración cristiana, cuya motivación principal fue la esperanza de propiciar salud por medio de la naturaleza. En sus orígenes, la iniciativa tuvo mucho apoyo exterior: Cáritas, Bélgica, Alemania, Manos Unidas y el Fondo de Desarrollo Productivo (FUNDEPRO).

Procedimiento

Para el proceso en el vivero, primero se trabaja en la preparación de la tierra, cuidando la limpieza; luego se procede a la fase de abono de la misma y se efectúa el proceso de saneamiento. Se siembra la planta y se cuida. Cuando la planta ha crecido se corta y se procesa, luego pasa a la fase de laboratorio, específicamente a recepción donde se toma un muestreo para realizar un análisis microbiológico y asegurar que el material no lleve bacterias, hongos, levadura o aerobios, de lo contrario se desecha esa materia prima. Finalmente

pasa a bodega, la materia prima se manda a un análisis fisicoquímico. Tras este proceso se traslada a la fase de producción de medicamentos.

En sus orígenes la asociación contaba con personas que trabajaban de manera Ad Horem. Actualmente en FUCRISAN se encuentran laborando 33 personas, cuatro de cinco jefaturas está siendo desempeñadas por mujeres. La asociación cuenta con cinco áreas de trabajo: vivero, laboratorio, producción, administración y ventas.

Comercialización

Al principio los medicamentos eran gratuitos, actualmente se continúa operando bajo esa política con las personas que no puedan comprar los productos, a quienes se les realiza un diagnóstico y se les dona el medicamento. Con el tiempo, se hizo necesario cubrir costos internos por lo que se empezó a cobrar un valor simbólico a las personas que podían pagar (¢1 por medicamento o \$0.11).

El proyecto inició sin una línea estratégica planificada por escrito, era a través de las reuniones entre la pastoral y el sacerdote que se proyectaban las acciones que podrían realizarse. Con el pasar de los años, los procesos fueron ordenándose, para el año de 1995 se empezó a llevar la contabilidad y a trabajar una memoria de labores que avistaba proyecciones para el siguiente año; fue en el año 2010 que se realizó oficialmente un plan de negocios. FUCRISAN se ha expandido considerablemente en la actualidad posee 3 clínicas y 7 distribuidores:

Clínicas

- Clínica Metapán
- Clínica Ahuachapán
- Clínica Santa Ana

Distribuidores

- Casa Parroquial (Texistepeque)
- Parroquia Cristo Resucitado (Santa Tecla)
- Parroquia Jesús de Nazareth (San Salvador)
- Basílica Nuestra Señora de Guadalupe (San Salvador)
- Parroquia Nuestra Señora de la Merced (San Salvador)
- Consejería Familiar, Casa Parroquial (Chalatenango)
- Parroquia Nuestra Señora de los Ángeles (Sonsonate)



La empresa posee un catálogo de productos bajo 11 líneas: línea del sistema digestivo, línea del sistema nervioso, línea del sistema urogenital, línea del sistema inmunológico, línea pediátrica, línea del sistema circulatorio, línea del sistema respiratorio, línea cosmética, soluciones, cremas y té.

La misión de la Asociación no ha cambiado, se enfoca en atender al mercado popular que se ve mayormente afectada por la economía del país, por lo que a pesar del aumento en los costos de producción y de los requerimientos que la Dirección Nacional de Medicamentos establece, los precios de los productos se mantienen accesibles oscilando entre \$2.40 a \$5.00.

Estela Flores

Proyecciones y desafíos

La competencia desleal y la utilización de nombres e información de los productos de FUCRISAN en medicamentos piratas realizados artesanalmente, sin cumplir requerimientos sanitarios, está provocando un declive en las ventas de la Asociación, pues los precios de la competencia son aún más económicos. Un desafío latente para la empresa es contar con los registros de cada producto y cumplir con todos los requerimientos.

Entre las proyecciones de FUCRISAN se encuentran: contar con un laboratorio fisicoquímico y microbiológico, además de tener aire con calidad farmacéutico. Otra proyección, a corto plazo, es

la búsqueda de nuevos mercados a nivel nacional con distribuidores en el oriente del país, como en comunidades indígenas y a nivel internacional exportando el medicamento natural.

FUCRISAN ha sido sostenible desde 1998 cubriendo sus costos internos y se proyecta seguir así, aunque al momento de invertir o adquirir equipo siempre ha recurrido al apoyo externo.



Muchas personas vienen agobiadas, que ya no encuentran como curarse y aquí han encontrado la medicina. Más que trabajo, es la satisfacción personal de ayudar a las personas que lo necesitan, llevamos esperanza y salud, contribuyendo a la humanidad.

Estela Flores

Lecciones aprendidas

FUCRISAN tiene especial cuidado en mantenerse en armonía con el medio ambiente, procurando que el producto que elabora no contamine.

Gracias a que la comercialización del medicamento natural es sin fines de lucro, todos los ingresos de la asociación se reinvierten en la compra de material, esto permite que pueda realizarse labor social, donando el diagnóstico y el medicamento a las personas que lo necesitan, además de trabajar en emergencias ante desastres naturales elaborando producciones gratuitas.

La labor de FUCRISAN siempre ha sido humanitaria, manejando la filosofía de “ver el dolor de los demás, aunque yo no lo padezca”.

Productos medicinales naturales

Estela Flores

Administradora

Asociación Cristiana para la Salud y la Naturaleza – FUCRISAN

Carretera internacional Km. 112 ½ Colonia Brisas del Sur, Metapán, Santa Ana,
El Salvador, C.A.



+503 2402-2040

+503 2442-0591



estela.flores@fucrisan.org



www.fucrisan.or



FUCRISAN oficial

FUNDACIÓN ZOOLOGICA DE EL SALVADOR (FUNZEL)

Iniciativa

La Fundación Zoológica del El Salvador (FUNZEL), fue creada en 1994, como una iniciativa para conservar las especies de la vida silvestre en amenaza de extinción (vertebrados superiores en peligro de extinción), sirviendo de apoyo al Servicio de Parques Nacionales y Vida Silvestre, en el cumplimiento de un convenio internacional que El Salvador ratificó, la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres (CITES), bajo la finalidad de proteger a muchas especies que fueron y siguen siendo objeto de tráfico ilícito entre países (pericos, guaras entre otros). La primera contribución de la Fundación fue su aporte para la aprobación de la Ley de la Vida Silvestre en El Salvador.

Desde su fundación hasta la actualidad, han sido muchas las iniciativas que FUNZEL ha desarrollado. Para el año 2010 la Fundación ganó un proyecto sobre la conservación de la vida silvestre con tortugas marinas en El Salvador, este proyecto se ejecuta en toda la costa, (con un alcance de 14 playas y 20 corrales). Otras de las acciones que realiza FUNZEL es la participación en la Red Xiuhtic¹ conformada por 26 organizaciones dedicadas a la conservación de tortugas marinas. Además de realizar campañas y charlas ecológicas, limpieza de playas, entre otras acciones.

En cada una de las playas, FUNZEL trabajó el componente de organización comunitaria, capacitando en temas de asociatividad y desarrollo de capacidades. Inicialmente esas personas prestaban los servicios de recolección de huevos para su comercialización, con la intervención de FUNZEL el rol de estas personas ha dado un giro, convirtiéndose en conservadores de tortugas. En ese contexto, se crea ACOTOM la Asociación de Conservación de la Tortugas Marinas de El Salvador, a esta asociación se le agrega la terminación para identificar el lugar de la iniciativa, para el caso específico de la asociación de la playa San Blas es SAB, "ACOTOMSAB".

La experiencia de San Blas (ACOTOMSAB), ha sido una práctica diferente y exitosa, donde destaca el trabajo con la asociación, ya que FUNZEL empoderó a la comunidad, brindó acompañamiento para la organización inicial y la capacitación técnica para el manejo y construcción de corrales de reproducción. En esa playa FUNZEL está ejecutando una estación de rescate de tortugas marinas; para el funcionamiento de esta estación, se capacitó a un miembro de la

comunidad generándole habilidades para brindar primeros auxilios, estabilizar tortugas y devolverlas a su hábitat. Anualmente, se rescatan de 6 a 9 tortugas, del cual únicamente el 30% sobrevive; hasta el momento este centro no cuenta con el equipo suficiente para su funcionamiento.



Procedimiento

El proceso implicó un cambio de paradigma para los habitantes de la comunidad de San Blas, los recolectores de huevos antes eran depredadores de tortugas, realizaban la recolección como medio de subsistencia para sus familias. Esta actividad estuvo arraigada en ellos por muchos años, en la mayoría de los casos las personas no tenían otra forma de proveer el sustento a sus hogares.

Con el trabajo de FUNZEL en la comunidad se logró que los recolectores y vendedores de huevos se convirtieran en los principales conservadores de las tortugas marinas.

Para que este proceso fuera posible, se brindaron alternativas de subsistencia, como el emprendimiento, el ecoturismo (adquiriendo una lancha), actividades de liberación de tortugas, entre otros; esto fue posible, trabajando en alianza con la Universidad Francisco Gavidia, a través de su programa de Responsabilidad Social Empresarial y Voluntariado.

Zulma de Mendoza

¹ Red Salvadoreña para la Conservación de las Tortugas Marinas en El Salvador - Red Xiuhtic

Otro apoyo sustancial para el éxito de ACOTOMSAB, ha sido la apertura de un museo para el cual FUNZEL contribuyó facilitando el terreno y en la gestión de dos proyectos: el primero para la construcción de la infraestructura, con FUNDEPRO y el Ministerio de Economía y el segundo, para el equipamiento básico de este espacio, financiado por la Fundación Body Shop. El museo abrió sus puertas en agosto de 2017, ahora la asociación es la encargada de la administración, lo que ha significado un cambio de visión y nuevas fuentes de empleo para la comunidad.



FUNZEL, estableció una alianza con el Fondo de la Iniciativa para las Américas (FIAES), a través del Programa CHELONIA, el cual financió cuatro corrales en diferentes playas entre las que se encuentra San Blas, el Programa cubrió los costos de operación y de anidación de los corrales y el recurso técnico del equipo de FUNZEL. En el año 2016, en el corral de tortugas de la playa San Blas se incubaron 15,973 huevos de los cuales 14,574 neonatos fueron liberados, lo equivalente al 91% de eclosión.



Proyecciones y desafíos

FUNZEL tiene muchas expectativas sobre ACOTOMSAB, considera que es una asociación con mucho potencial y creatividad, por lo que no duda que a futuro podrán explotar e implementar otros negocios para aprovechar a los turistas que les visitan, ofreciéndoles una diversidad de opciones gastronómicas, souvenirs entre otros.

Un desafío del que debe ocuparse la asociación es la mística de trabajo y el balance de alianzas y relaciones con socios estratégicos, realizando un fortalecimiento institucional que permita mitigar el retiro de miembros de la Asociación. Para la sostenibilidad de esta iniciativa es necesario contar con asesoría administrativa y brindar el seguimiento apropiado que permita realizar evaluaciones del trabajo realizado.

Lecciones aprendidas

Una de las fortalezas de la Playa San Blas es su ambiente acogedor y seguro que se vuelve interesante para los turistas; abonado a esto, el contar con la imagen de una familia local de 3 hermanos (los hermanos Orellana) reconocidos por la comunidad, que antes eran comerciantes de huevos de tortugas y ahora está preservándoles, genera una figura de respaldo que da credibilidad a la iniciativa.

Entre otras fortalezas con las que cuenta la comunidad de San Blas, se destaca la vinculación con la diversidad genética como instrumento para la conservación y el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad.

Con ACOTOMSAB se trabajó una estrategia de desarrollo local involucrando a la comunidad, además se creó un plan de negocios y un plan estratégico, para aprovechar mejor el turismo.

Zulma de Mendoza

Con la incidencia de FUNZEL en el territorio, la comunidad de San Blas cuenta con alternativas diferentes en favor de la conservación de los recursos de la biodiversidad, estas opciones han generado nuevas formas de subsistencia al compartir los beneficios económicos que de estas actividades se derivan. El involucramiento activo de todas y todos dentro de la asociación ha sido la clave del éxito de esta iniciativa.

Conservación de fauna silvestre

Zulma R. de Mendoza
Presidente Ejecutiva

Fundación Zoológica de El Salvador - FUNZEL
Residencial Altos de la Cima, calle 2, #21, Antiguo Cuscatlán, La Libertad,
El Salvador, C.A.

Fundación Zoológica de El Salvador



FUNZEL
conservando la vida silvestre



+503 7681 4016
+503 2566 6148



info@funzel.org
zrfunzel@gmail.com
ymfunzel@gmail.com
info@funzel.org



www.funzel.org



Funzel sv



@funzelsv

PARROQUIA MONTE TABOR



Iniciativa

En el año 2004, el Padre Francisco Xavier Aguilar, realizó un curso intensivo de producción de hongos comestibles en Tapachula, México. Posterior al taller, el Padre investigó dónde podría encontrar apoyo para ejecutar lo aprendido en El Salvador, de esa forma obtuvo el primer acercamiento con el Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal “Enrique Álvarez Córdova” (CENTA), donde encontró a la bióloga Blanca Estela Castillo, quien cuenta con 25 años de experiencia en Parasitología Vegetal, con especialidad en Hongos. Ella era la única especialista de CENTA capacitada en el tema de hongos con responsabilidad en proyectos de investigación, producción y gestión de acceso.

La iniciativa trabaja en esfuerzos vinculados al uso de recursos biológicos con potencial para seguridad alimentaria y nutricional con énfasis en generación de cadenas de valor y emprendimiento.

Padre Francisco Aguilar

El siguiente año, en 2005, la parroquia de Monte Tabor, se encontraba en una “época de bonanza, tenían diferentes proyectos y mayores ingresos”, lo cual facilitó la construcción de las instalaciones para la producción de hongos; tras la construcción, CENTA ofreció brindar la asistencia técnica y proveer de inóculos (“semillas”) a la Parroquia.

El proyecto se inició con una capacitación dirigida a grupos vulnerables, involucrando a jóvenes, con el objetivo de generarles ocupaciones productivas y

alejarnos de la violencia y a mujeres cabezas de hogar, propiciando forjar capacidades y experiencia en un cultivo nuevo y fácil de llevar a cabo, como alternativa de fuente de empleo.

La producción fue en aumento, el acompañamiento y la semilla no faltaron a la Parroquia hasta noviembre del año 2016, cuando Estela Castillo se jubiló de CENTA, la institución no replicó los conocimientos, por lo que no hubo continuidad con provisión de inóculos.

Padre Francisco Aguilar

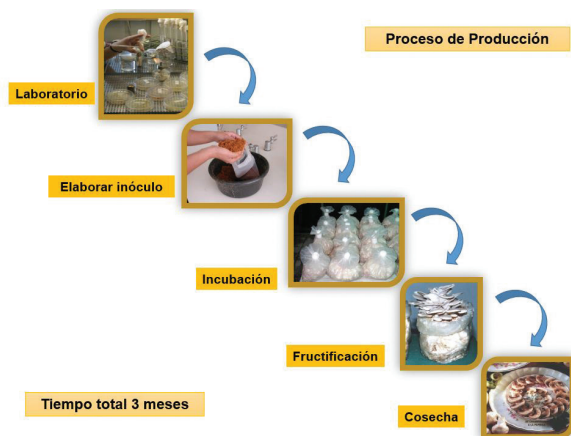
En la actualidad no se cuenta con un proveedor de inóculos y eso ha llevado a que la producción de hongos se paralice totalmente.

Procedimiento

El proceso para el cultivo de hongos comestibles consta de dos fases. La primera fase de laboratorio implica el mantenimiento de material vegetativo, su reproducción y la elaboración del inóculo o “semilla comercial”. La segunda fase de campo, conlleva desde la recolección de sustrato, el secado y picado, la esterilización, la siembra del hongo, la incubación y finalmente la cosecha.

En el momento de mayor producción, la iniciativa tenía un personal de quince mujeres y un hombre. Para poder desempeñarse dentro de este ciclo productivo, el personal contaba con una capacitación teórica-demonstrativa previa, la cual era facilitada por la técnica Estela Castillo, esta formación tenía una duración de quince días hasta un mes. Del grupo que se capacitó, en los orígenes de la iniciativa, una mujer destacó y pasó a convertirse en la líder, quedando al frente del proceso productivo, siempre bajo la asistencia técnica del CENTA.

La producción era realizada de forma permanente durante todo el año, el ciclo de producción oscila entre dos a tres meses, esto en función de las condiciones climáticas (cuatro producciones anuales). Se producía un género llamado *Pleurotus Ostreatus* o mejor conocido como “Hongo Ostra”, de ese género se obtenían 5 especies variantes visualmente en algunas características como la tonalidad o la forma.



Comercialización

La Parroquia fue invitada a formar parte del agromercado (iniciativa del Ministerio de Agricultura y Ganadería - MAG), además de vender dentro de la Parroquia. Poco a poco iba en aumento el número de clientes que buscaban los hongos, a tal grado que una tienda local de mayoreo, se ofreció para distribuir dicho producto. La población aledaña y los feligreses buscaban y consumían el producto ya que los precios eran accesibles (\$5.00 la libra), en contraposición a las cadenas de supermercados que ofrecían ese producto a un precio duplicado.

Tenemos el objetivo de poder dejar un legado, pretendemos dar seguimiento a la iniciativa capacitando personas para reproducir lo aprendido.
Padre Francisco Aguilar

Proyecciones y desafíos

A partir de noviembre de 2016, luego de la jubilación de Estela Castillo, no hubo un técnico que diera seguimiento a la iniciativa. Ahora la parroquia no cuenta con el equipo de laboratorio para producir inóculos, tampoco existe un proveedor de inóculos en el país; a pesar de contar con capacidad técnica y de tener acceso a la zeta de origen, no ha sido posible contar con el equipo para reproducir la semilla.

La ampliación de la iniciativa ha sido proyectada, la Parroquia cuenta con la disponibilidad de un terreno en Comasagua de 75 manzanas que tiene las condiciones agroclimáticas propicias para establecer otra base de cultivo de hongos comestibles en la zona.

Lecciones aprendidas

Con este tipo de cultivos las personas aprenden que hay diversificación en la agricultura y que no siempre se necesita de grandes extensiones de tierra para producir ya que el hongo comestible puede ser establecido en un lugar cerrado, no requiere de tierra ni de luz solar.

Existe el capital humano, hay muchos jóvenes que recientemente se han titulado que no encuentran empleo, muchas mujeres mayores de 40 años que en el mercado laboral se les ha cerrado la oportunidad; abrir las puertas a esta población, creer en ellos y tecnificarlos contribuye a una sociedad mejor.

Los agricultores en muchas ocasiones no están abiertos a realizar un cambio en los cultivos tradicionales que producen, para ellos es difícil administrar una empresa o aplicar agrotecnología, además de presentar dificultades para resolver problemas como el del agua, pero principalmente no tiene los medios para invertir y es ahí donde las iniciativas como la del padre Javier son oportunas, el cultivo del hongo requiere mucho cuidado, pero sobre todo de personas con voluntad que quieran implementarlo.

Los beneficios de este proyecto son de carácter social, una parte de las ganancias es utilizada como ayuda comunitaria y otra es utilizada para las labores de la iglesia.

Queremos que la iglesia conserve los proyectos con sentido social y que sea la base para seguir produciendo de forma auto sostenible.

Padre Francisco Aguilar



Hongos comestibles

Padre Francisco Xavier Aguilar
Director Ejecutivo

Centro de Integración Juvenil – Parroquia Monte Tabor
Final Av. El Boquerón, Ciudad Merliot CP 1501 Santa Tecla, La Libertad, El Salvador, C.A.



+503 2289 2203
+503 2278 5429
+503 7810 3666



fxavieraguilar_sj@yahoo.com



Parroquia Monte Tabor



Blanca Estela Castillo
Bióloga, consultora independiente

Centro de Integración Juvenil – Parroquia Monte Tabor
Final Av. El Boquerón, Ciudad Merliot CP 1501 Santa Tecla, La Libertad, El Salvador, C.A.



+503 7638 8997



cestela3m@yahoo.com

LAVANDA SOAP STORE



Iniciativa

Una de las marcas con mayor éxito de la empresa Luft, es Lavanda Soap Store, la cual surge bajo la idea producir y distribuir productos orgánicos y veganos, alternativos a los productos químicos que se encuentran masivamente en el mercado local e internacional.

Esta iniciativa florece en el año 2014, cuando dos compañeros de trabajo se quedan sin empleo y deciden enfocarse de lleno en un negocio. Anteriormente, Andrea Castillo (CEO de la empresa), había tomado un curso de biocosmética natural en línea, en un instituto de biocosmética de España, para elaborar sus productos de uso personal, ya que presentaba problemas de piel sensible y no encontraba opciones en el país que le fueran de utilidad. Deciden que la marca se llame Lavanda porque es una planta que se puede utilizar para muchos fines como medicina, comida, masajes, cosméticos, entre otros.

La producción se realiza en la casa de habitación de los emprendedores, donde han condicionado un área de trabajo: un espacio para el laboratorio y otro para la producción. El capital con el que iniciaron los dos jóvenes emprendedores fue propio.

Procedimiento

Lavanda Soap Store compra la mayor parte de materias primas a pequeños proveedores locales, el resto las adquieren comprando en tiendas virtuales a nivel internacional. Andrea elabora las fórmulas para los diferentes productos de la marca, bajo la asesoría de un ex profesor español; cuando la fórmula es probada y cumple con los controles de calidad planteados, se

...Un desempleado no es sujeto de crédito, ahora a pesar de tener dos años legalizados como empresa, probablemente aun no seamos sujetos de crédito, y si lo somos, la tasa de interés sería tan alta que ahogará la empresa.

Andrea Castillo

traslada al área de producción donde se elaboran los productos. Posteriormente, el producto avanza a la fase de control de calidad final y está listo para ser empacado.

Actualmente, en la empresa laboran diez personas, desde la creación de la fórmula hasta la venta del producto. Lavanda ha tenido especial cuidado al momento de la contratación de los trabajadores, verificando que se cuente con la experiencia mínima requerida y que sea mano de obra calificada.



Comercialización

Para comercializar, las destrezas, las habilidades y la formación continua de Andrea, permitieron que gozara de la experiencia necesaria para posicionarse en el mercado online, por medio de redes sociales, intentando proyectar una sensación de marca internacional. Por otra parte, la búsqueda de diversos distribuidores, en tiendas de ropa y restaurantes veganos o vegetarianos les permitió darse a conocer. En un determinado momento, el centro comercial La Gran Vía los contactó y los invito a establecerse en un kiosco; esto significó un gran impulso para que, después de 10 meses de iniciar la producción, la empresa buscara la legalización.

Lavanda Soap Store elaboró un plan de negocios y para la validación de este, participaron en un concurso con la Escuela Superior de Economía y Negocios (ESEN), en el cual ganaron el primer lugar, el premio obtenido abonó al capital semilla con el que se contaba.

Tres años después de la creación de Lavanda Soap Store, la empresa ha crecido y cuenta con tres salas

de venta (kioscos) ubicados en La Gran Vía, Galerías y Metrocentro. Adicionalmente, trabajan con nueve distribuidores (restaurantes veganos, salas de belleza, tiendas de ropa entre otros) y continúan con la venta en línea y el servicio de reparto a domicilio.

El mercado al que Lavanda Soap Store se dirige son las mujeres entre 25 y 45 años, que prefieren productos ecológicos. Los precios de los productos son accesibles, pues oscilan entre \$4.50 a \$15.00 (productos individuales) y entre \$15.00 a \$45.00 (paquetes). La marca cuenta con un catálogo de productos que incluye línea de baño, humectación y spa; se está trabajando en la creación de una línea de cuidado capilar y próximamente se contará con una de cuidado para bebé y otra de maquillaje ecológico.



Amar lo que hacemos nos impulsa, saber que el único obstáculo soy yo, el triunfo depende de la confianza en uno mismo, el sacrificio que se realice.

Andrea Castillo

Proyecciones y desafíos

Lavanda Soap Store pretende tener una cobertura total a nivel nacional a corto plazo y, de acuerdo a su plan de negocios, su objetivo a largo plazo es la exportación a nivel regional e internacional. La empresa pretende, a

través de sus productos, dejar un legado, informando de todos los componentes de cada producto y apoyando personas que tengan la misma condición que Andrea (piel sensible).

Han sido muchos los desafíos a los que estos jóvenes se han enfrentado, uno de los mayores retos es la obtención de materias primas en El Salvador, ya que algunos de los ingredientes utilizados para de los productos de LAVANDA no se venden en el país.

Otro desafío, es la brecha que existe entre la gran empresa salvadoreña y la pequeña y mediana empresa. La empresa grande no vende envases a productores locales, solo exporta o vende por mayoreo (50,000 unidades en adelante). No hay variedad de oferta de envases y los que se encuentran no permiten generar visibilidad y diferenciación con otros productos.

La actual coyuntura internacional y nacional ha significado un gran desafío para la empresa, en ese sentido, debido al alza de costos, se ha tenido que recortar personal. Por ejemplo, en Lavanda Soap Store antes laboraban 14 personas, ahora son únicamente 10.

Lecciones aprendidas

Lavanda Soap Store tiene una función social muy arraigada, trabaja con Gente Ayudando Gente, Cuidad Mujer, entre otros. La empresa intenta que todos sus productos puedan ayudar a personas con padecimientos de la piel.

Lavanda busca que las comunidades provean materia prima priorizando la compra a los pequeños productores. En caso de no encontrar la materia prima necesaria, Andrea las elabora a base de extractos.

Con el propósito de convertir los obstáculos en oportunidades, la empresa intenta crear una política interna de reciclaje, que permita a los clientes llevar a los kioscos el envase vacío que utilizó y que le aplique un descuento especial en su próxima compra, y así contribuir al medio ambiente y comprar menos envases.

Productos de belleza y cuidado personal

Andrea Castillo
CEO & Founder

Lavanda Soap Store
Calle El Algodón, Colonia Madre Selva, Block A N° 6, San Salvador

Kioscos de venta
Metrocentro – Galerías – La Gran Vía



+503 7643 4626
+503 7865 6202
+503 2415 1215



acastillo@lavandasoapstore.com
andrea.castillo07@gmail.com



www.lavandasoapstore.com



Lavanda Soap Store



@lavandasoapstore

MANÁ OJUSHTE



Iniciativa

El ojushte es una semilla nativa de El Salvador importante en la gastronomía ancestral. En tiempos de escasez de maíz, se utilizaba el ojushte como alimento sustituto. La historia cuenta que después de 1932, hubo una plaga de langostas que debastó la producción de maíz, y fue el ojushte la alternativa que se utilizó para consumir.

En el año 2010, en el marco de un proyecto de los miembros del Cuerpo de Paz, se realizó una capacitación sobre el ojushte con 70 personas de una comunidad de Izalco, Ana Edith Morales, fue una de las participantes de dicha actividad y de las pocas que albergó el interés en darle continuidad a lo aprendido. Abonado a esto, el constatar la realidad de las comunidades con pobreza extrema, donde la población después de la cosecha de café y caña quedan sin empleo; surge la iniciativa de hacer algo, contemplando el ojushte como una opción, ya que este se encuentra en todo el país.

La capacitación se desarrolló explicando las generalidades de ojushte; el deseo de continuar aprendiendo quedó en Edith, por lo que junto a un voluntario del Cuerpo de Paz, empezaron a realizar experimentos de cómo procesar la semilla y la variedad de productos que pueden elaborarse, hasta que encontraron el punto que les gustaba para comercializar, es así como se dio el primer acercamiento hacia la estandarización del producto. De esa manera, esas sinergias llevaron a Maná Ojushte en enero de 2017 a conformarse como una Unión de Personas (UdP²).

2 Para efectos tributarios, se entenderá por Unión de Personas, al agrupamiento temporal de personas, que realizan los hechos generadores contenidos en las leyes tributarias, cualquiera que fuere su modalidad contractual, asociativa y denominación, tales como socios, consorcios o contratos de participación (Ministerio de Hacienda, noviembre 2017).

Para Edith es importante que las personas de la Comunidad y principalmente las nuevas generaciones reconozcan su historia; el proyecto de ojushte no solo incluye la idea de comercializar, aprovechando el recurso; la iniciativa tiene un abordaje amplio intentando rescatar parte de los conocimientos tradicionales.

Porque al vender una bolsa de ojushte detrás se venden oportunidades para las familias del área rural.

Edith Morales

Otra fuerte motivación para ejecutar este proyecto fue analizar que muchas personas están optando por un estilo de vida saludable, el ojushte tiene un alto contenido nutricional incluso mayor que el de la soya. El ojushte contiene: Hierro, Zinc, Vitamina A, Vitamina B, Vitamina C, Vitamina E, Ácido Fólico, Potasio, Triptófano, Calcio y Fibra.

El proyecto “Maná Ojushte: por el rescate de la semilla nativa”, además del procesamiento de la semilla y el rescate de los conocimientos tradicionales, también incluye un componente de reforestación, vendiendo la idea de que sembrar un árbol de ojushte permitirá proveer alimento a las futuras generaciones, además de contribuir a mantener el aire limpio y de proteger los mantos acuíferos.

Un componente del proyecto es enseñar a sembrar y cultivar ojushte, capacitando en cómo dar tratamiento a las semillas desde que cae del árbol, bajo la política que el 30% debe ser utilizado para compartirlo con la comunidad, otro 30% para el consumo de la familia y el 40% puede ser para vendérselo a la Unión de Personas (UdP).

Edith Morales

La cáscara de la semilla de ojushte se deja en el campo porque sirve como alimento para los animales y es importante no provocar un desequilibrio ambiental.

Procedimiento

La comunidad es la protagonista del primer paso para el procesamiento del ojushte, ellos son los encargados de la recolección de la semilla, teniendo especial cuidado en darle el tratamiento adecuado, la trasladan hacia la casa de Edith, donde la UdP les compra las semillas. Posteriormente, las semillas se limpian y se secan, luego se procede a clasificar la semilla para seguir con el tostado de la misma. Antes este proceso se realizaba de manera artesanal, lo que conllevaba muchas horas de trabajo; ahora, gracias a las buenas gestiones y la apertura de relaciones que la UdP ha concretado, se ha



realizado un convenio con la Cooperativa ATAISI de R. L., por medio del cual ha sido posible que les brinden un espacio en los patios para el secado de la semilla y han llegado a un acuerdo para tostar la misma pagando un valor de \$0.45 por libra, esto les permite reducir tiempo en el proceso de producción y estandarizar el producto. Finalmente, la semilla tostada se lleva a un molino de nixtamal, el cual se esteriliza para proceder a molerla. La UdP, participa en capacitaciones constantes y posee el carné que les acredita para poder manipular alimentos, por lo que todo el proceso se realiza con los estándares de salubridad requeridos.

Comercialización

Al principio, el voluntario del Cuerpo de Paz propició que se invitara a Maná Ojushte a participar en una feria que se realizó en la Embajada de Estados Unidos, asistieron y brindaron degustaciones de todos los productos que elaboraron del ojushte, a los participantes de la feria les gustaron los productos a tal punto que vendieron todo lo que llevaron, ese fue el inicio de una serie de participaciones en las que fueron dándose a conocer; al poco tiempo se unieron a la Red de Uniendo Manos por El Salvador formando una alianza para participar en eventos y contribuir a la temática de garantizar la soberanía alimentaria, bajo la misma estrategia de brindar degustación e información del contenido nutricional del ojushte, de esta forma las personas empezaron a consumir sus productos.

En el 2015, la ADEL y CONAMYPE de Sonsonate, ayudaron a elaborar un plan de negocios, lo que les ha permitido conocer quiénes son los potenciales clientes y cuáles podrían ser las estrategias para mejorar la producción.

Actualmente la UdP Maná Ojushte continúa participando en eventos y ferias, y tiene alianzas con distintos lugares y alcaldías. Todas estas participaciones han marcado el éxito del producto, permitiendo darlo a conocer.

La UdP sueña con tener una sala de venta fija en Sonsonate o en San Salvador para atender mejor a sus clientes.

Edith Morales

En razón de la temática de cada evento, los productos que se realizan cambian, se elaboran productos de semilla fresca o de ojushte molido; elaborando diferentes productos como tamales, pan, tortillas, galletas, pasteles, atoles, ensaladas, refrescos, café, “Chocojushte”, horchata, entre otros. El ojushte puede ser consumido, por todas la personas, pero las que más lo buscan son aquellas que quieren cuidar su salud, o que consumen alimentos veganos y libres de gluten. El precio por un paquete de 200 gramos es de \$3.00.

Proyecciones y desafíos

Dentro de la labor social que realiza Maná Ojushte, se ha establecido un acuerdo con una escuela local para donar el ojushte. La escuela proporciona ingredientes como leche, azúcar, entre otros, para elaborar refrigerios saludables a las niñas y niños, bajo el objetivo de mejorar la nutrición de la niñez y generar en ellos el conocimiento de este producto para que puedan consumirlo con sus familias.

Uno de los principales desafíos que Maná Ojushte tiene es estandarizar los olores, colores y calidad del producto, esto será posible adquiriendo la maquinaria (o el equipo) necesario para el procesamiento de la semilla (mini planta procesadora). En segundo lugar, representa un reto el poder establecer un espacio físico permanente para comercializar y finalmente el mayor desafío es contar con los requisitos fitosanitarios para comercializar en el exterior.

Lecciones aprendidas

El trabajo con jóvenes es fundamental para una comunidad sin violencia, muestra de ello es la comunidad donde se ha ejecutado el proyecto (Cantón San Isidro) donde los jóvenes han sido educados respetando su cultura, tradiciones, medio ambiente y estableciendo normas de convivencia social.

Se ha comprobado en el Centro de Atención a Ancianos “Sara Zaldívar” el alto contenido nutricional que el ojushte ofrece. Se realizó un estudio, alimentando adultos mayores por 6 meses con productos derivados del ojushte, el resultado fue notable y todos mejoraron su nutrición y por ende su salud.

La asistencia técnica de la academia ha contribuido sustancialmente para la ejecución de este proyecto, principalmente la colaboración de la Universidad de



A pesar que la inseguridad en la zonas rurales ha perjudicado en la comunidad, porque antes caminábamos recolectando semillas sin ningún problema, creemos que el involucramiento de los jóvenes en la iniciativa permitirá la sostenibilidad de la misma.

Edith Morales

El Salvador (UES), a la que la UdP brinda semillas, y la Universidad devuelve plantines. Esto ayuda a mejorar los procesos de los cultivos e investigación científica. Además, han formado alianzas con otras universidades como: Universidad Modular abierta, Universidad Andrés Bello, Universidad Tecnológica, por medio de una monografía y la Universidad Alberto Masferrer a través de estudio bromatológico (de contenido nutricional).

Ojushte y productos derivados

Ana Edith Morales

Coordinadora

Maná Ojushte

Avenida Contreras, Colonia Santo Domingo, Cantón San Isidro, N° 11, Izalco, Sonsonate, El Salvador, C.A.



+503 7939-6792

+503 7951-4613



ojushte.sanisidro@gmail.com



ManáOjushte



Maná Ojushte
Por el rescate de la semilla nativa

Recomendaciones

Dada la riqueza de experiencias, buenas prácticas y conocimientos de las iniciativas participantes de la presente sistematización, se debe aprovechar esta red o comunidad de práctica como un mecanismo gestor de sinergias y cooperación. Ante ello, estas deben procurar encaminarse en acciones y actividades que beneficien a cada actor desde y para su contexto de desarrollo, por ejemplo, a través de mecanismos como el intercambio de conocimientos para la producción y/o la creación de alianzas para la compra y venta de materias primas.

De esa misma manera, se vuelve positivo y enriquecedor poder compartir las experiencias de éxito que pueden ser destacables para la comercialización de productos, circunscrito a la experticia particular de cada uno, destacando las capacidades y fortalezas que las iniciativas poseen.

Por otra parte, es necesario que la comunidad de práctica tenga un auto seguimiento periódico, con la finalidad de comunicar los desafíos que presenta cada iniciativa y ser retroalimentados con alternativas de todos los miembros de la red, estableciendo un intercambio activo de conocimientos prácticos y experiencias, para así desarrollar juntos nuevos conocimientos

La comunidad de práctica debe plantearse una hoja de ruta que le permita el trabajo conjunto, gestionando actividades que puedan ser de beneficio colectivo como el apoyo técnico de universidades nacionales e internacionales, alianzas con instituciones públicas y socios para el desarrollo para la ejecución de diversos proyectos y mejorar la producción con innovación tecnológica, formación continua en aspectos técnicos y administrativos y alianzas con potenciales distribuidores.

Por tanto, estas acciones contribuirán en los procesos de aprendizaje colectivos, permitiendo alcanzar continuamente niveles más altos de conocimientos y experiencias entre sus miembros.

Bibliografía

- Blanca Estela Castillo. (2017). Proyecto: Producción y comercialización del hongo comestible (*Pleurotus ostreatus*). [PDF]. San Salvador, Mayor de 2017.
- Equipo Técnico - Programa ABS/CCAD - GIZ (2017). Propuesta de Iniciativas para Demostrar Concretamente los Logros del Programa ABS/CCAD - GIZ. [PPT]. Antiguo Cuscatlán, 09 de agosto de 2017.
- Fernando Paz (2017). Conversatorio “Oportunidades de implementar ABS en El Salvador bajo un enfoque de promoción del potencial de la Biodiversidad” Programa ABS/CCAD - GIZ. Ayuda memoria. Antiguo Cuscatlán, 23 de agosto de 2017.
- Fundación Cristiana para la Salud y la Naturaleza FUCRISAN (2016). Catálogo de productos.
- Fundación Zoológica de El Salvador FUNZEL (2017). Informe de Labores julio 2016- febrero 2017.
- Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales – MARN (2013). Estrategia Nacional del Medio Ambiente: Estrategia Nacional de Biodiversidad.
- Programa ABS/CCAD - GIZ (2017). Programa ABS/CCAD - GIZ. [PPT]. Antiguo Cuscatlán, 23 de mayo de 2017.
- Programa ABS/CCAD - GIZ (2017). Programa Promoción del potencial económico de la Biodiversidad de manera justa y sostenible para poner en práctica el Protocolo de Nagoya en Centroamérica (Acceso y Participación en los Beneficios - ABS). Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador.
- Protocolo de Nagoya sobre Acceso y Participación Justa y Equitativa en los Beneficios que se deriven de su utilización al Convenio sobre la Diversidad Biológica. Organización de las Naciones Unidas. Nagoya, Japón, 29 de octubre de 2010.

