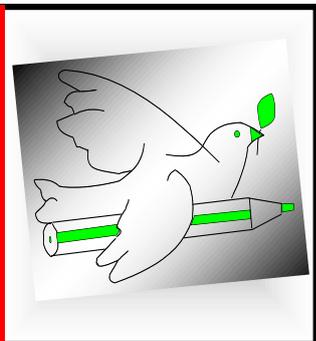


# AHIMSA



ABRIL-2016  
Nº 236

Centro de Documentación y Educación para la Paz

C/: Arroyo Hondo, nº 34 A. Pasaje Bloque  
Sevilla. 29700 Vélez-Málaga

C/: Juan del Encina, nº 43  
Local 1- 29013 Málaga

E-Mail: [ahimsa@ahimsav.com](mailto:ahimsa@ahimsav.com) - Web: <http://www.ahimsav.com>

Depósito  
Legal:  
MA-1584-89

## Proceso de liquidación



Ya hemos vendido  
la casa donde  
fabricábamos  
el jabón



## Boletín informativo nº 2



## SEPTIEMBRE DE 2001 Revista de AHIMSA, Nº 103

En este boletín os informábamos de la adquisición de lo que empezamos a llamar "Casa del jabón". La compra se hizo a principios del verano del 2001 y nos costó, 7.400.000 ptas., a lo que tuvimos que añadir los gastos de escritura y de hacienda, por lo que nos propusimos juntar 8 millones de pesetas. Procedente de la cuota de los socios, la asociación contaba con 4 millones, por lo que le pedimos la colaboración a los socios para juntar los cuatro millones de pesetas que faltaban. Decíamos en el boletín 103, *"La respuesta, fue bastante generosa, de tal forma que pedimos a algunos amigos/as que ingresarán menos de lo que en un principio habían ofrecido, con el fin de que fueran más las personas que participaran en el proyecto de la Casa del Jabón"*.

### A modo de Recordatorio:

*Contábamos en este boletín 103, que nuestro objetivo era hacer una o dos coladas al mes, con el fin de aumentar la producción que teníamos en ese momento, cuando fabricábamos el jabón en el campo, poder atender sin falta la demanda en aquel momento y abrir nuevos mercados. Una segunda fase sería la de realizar un contrato (en principio a media jornada), a algún inmigrante, que se encargara de todo el proceso de empaquetado, llenado de las botellas, distribución, etc., para ir aumentando progresivamente a la jornada completa. Los beneficios que aportara el jabón, después de pagar el salario de la persona contratada, se invertirían en el pueblo de origen de esta persona, dando be-*

*cas a sus hijos, apoyando negocios familiares o pequeñas cooperativas, y si su idea es regresar, les ayudaríamos a montar un negocio en su pueblo.*

### La realidad se impuso.

A medida que pasaba el tiempo, nos fuimos dando cuenta de las dificultades de poner en práctica las buenas intenciones del proyecto, al mismo tiempo que aumentaba la demanda del jabón, por lo que todo el tiempo que disponíamos lo dedicábamos a fabricar, envasar y distribuir el jabón, permaneciendo en estos 15 años casi invariable el número de personas que nos hemos dedicado a esta actividad. Paralelamente, fueron aumentando progresivamente las inversiones en Camerún, que han durado lo mismo que la "Casa del Jabón" del 2000 al 2015, por lo que nos centramos en la fabricación de jabón con el fin de conseguir los fondos necesarios para la financiación de todos los proyectos que nos demandaban de Ouzal y que todos/as conocéis. Podemos decir que la casa del jabón nos ha proporcionado una media de beneficios en torno a los 8.000 euros anuales, que si los multiplicamos por 15 años nos sale que los beneficios que nos ha podido reportar la compra de la casa superan los 100.000 euros.

### El ahora.

Como decimos en la portada, ya hemos vendido la "Casa del Jabón", se ha vendido por 50.000 euros, creemos que en estos momentos es un precio razonable. La ha comprado una familia con dos hijos, que no tenían vivienda y una vez realicen algunas reformas vivirán allí.

Desde que se decidió la venta

en el mes de Diciembre, hasta el mes de febrero, con el fin de aprovechar unos 1.000 euros que teníamos invertidos en materia prima, hemos realizado 4 coladas, por lo que tenemos almacenadas unas 945 garrafas de 5 litros, 161 de dos litros, y 275 litros de potásico, que nos reportará más de 6.000 euros, cuando se venda. Contamos que habrá jabón para casi todo el año. El jabón se encuentra ahora almacenado en la sede.

Desde el año 2001 al 2016 hemos fabricado jabón 130 veces, una media de casi 9 veces al año. Al principio hacíamos muchas más coladas por mes ya que la producción era de menos bidones, y con la casa aumentamos el número de bidones y aprovechábamos mejor el tiempo, por lo que fue suficiente una colada al mes. Durante este tiempo, podemos decir que hemos reciclado alrededor de 25.650 litros de aceite, y que, como apuntábamos antes, ha generado exactamente 110.361,07 euros de beneficio.

Este beneficio, no debemos mirarlo solo por los ingresos que nos ha reportado, si no también por el beneficio medio ambiental que ha proporcionado, ya que hemos evitado que buena parte de esos 25.650 litros de aceite se hayan vertido al desagüe; por otro lado los miles de litros de jabón que se han fabricado, han evitado el uso de otros miles de litros de detergentes, que son productos mucho más agresivos para el medio ambiente que nuestro jabón, tanto por los residuos que generan, como por las materias primas que necesitan para su fabricación. Por todo ello, debemos de estar muy satisfechos/as, tanto los que nos hemos dedicado a fabricar el jabón, como los cientos de personas y familias que los han consumido. Muchas gracias a todos y a todas, por el apoyo recibido.





# HABLEMOS DEL DINERO

Los 50.000 euros que hemos recibido de la venta de la Casa del Jabón fueron ingresados el día 8 de Marzo de 2016, en la cuenta que tenemos en Triodos Bank, y este mismo día quedaba disponible un saldo de 88.594,36 euros.

La cuenta que tenemos en el Banco Popular, contaba con un saldo de 17.174,30 euros, el 8 de Marzo.

Y la cuenta que tenemos en Unicaja, contaba el día 8 de Marzo con un saldo de 573,24 euros.

Por tanto, podemos decir que ese día, la asociación disponía de 106.341,9 euros de fondo.

Como sabéis este dinero se encuentra acumulado, porque nos vimos obligados por causa de los islamistas, a suspender todas nuestras actividades en Camerún, y la persona de confianza que estaba allí, el misionero Germán, en estos momentos se encuentra en su país, esperando un nuevo destino. Por otro lado seguimos teniendo contactos con el fin de encontrar otros lugares idóneos para invertir estos fondos.

Mientras encontramos esos proyectos esos proyectos que reúnan las características y cumplan con los criterios que hemos mantenido desde siempre, los dejaremos en las cuentas del Banco Popular y de Triodos Bank, procurando concentrar la mayor parte del dinero en Triodos y anulando en breve, la cuenta de la Unicaja, que es la que más gastos y comisiones genera.

Por otra parte y mientras

llega el momento de invertirlo, una parte de este dinero lo vamos a poner a plazo fijo en Triodos, pues aunque los intereses están bajos, si nos reporta algún beneficio, eso nos encontraremos.

Hay quienes nos comentan que no es necesario esperar 2, 3, 4 años o los que haga falta para gastar el dinero, que hay muchas necesidades y lugares donde invertir estos fondos. Esto es cierto, pero proyectos y lugares que cumplan con los criterios que hemos venido manteniendo no es tan fácil. A modo de recordatorio os ofrecemos un resumen de los criterios por los que nos guiamos a la hora de financiar un proyecto. Estos criterios, no tienen otro fin que el de garantizar el éxito de cualquier iniciativa que emprendamos y son fruto de la experiencia, observación y de los resultados que hemos visto tanto en los proyectos que hemos financiado nosotros/as, como de los resultados conocidos en proyectos que han financiado otras organizaciones.

## CRITERIOS SEGUIDOS PARA LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

(Exceptuando los financiados en los campamentos de refugiados saharauis).

1º.- Que la solicitud de demanda del proyecto, proceda de las personas que se van a beneficiar del mismo.

2º Que la demanda nos llegue de una persona de confianza, conocida por la Asamblea Permanente, y que se encuentre en el lugar de ejecución del proyecto.

3º.- Que los fondos des-

tinados a la financiación del proyecto, sean gestionados por dicha persona de confianza.

4º.- Que el proyecto no suponga que personas autóctonas lleguen a gestionar fondos destinados a la realización del proyecto.

5º.- Que las personas beneficiadas tengan algún grado de aportación o de participación en la realización del proyecto.

6º.- Que el proyecto no genere dependencia de continuidad en el tiempo, y una vez realizado pueda seguir funcionando por sí mismo, sin nuestra presencia.

7º.- Que miembros de la Asamblea Permanente adquieran el compromiso de llevar el seguimiento del mismo, tanto durante, como después de la ejecución.

8º.- Si el proyecto necesita de la participación de varias entidades u organizaciones ha de conocerse previamente el compromiso que asume cada parte.

9º.- Que sea un proyecto que favorezca a la comunidad, y de titularidad pública.

10º.- Que el proyecto no suponga una vía para la privatización de unos servicios, o favorezca el beneficio particular de alguna de las personas interesadas o demandantes del proyecto.



Nuestro compañero y tesorero Dimas, nos proporciona todo un seguimiento exhaustivo de lo que ha supuesto la actividad del jabón en estos 15 años. Disponemos del CUADRANTE DE VENTAS por años y por meses, CUADRANTE DE COSTES DE PRODUCCIÓN DE LOS DISTINTOS JABONES, CUADRANTE DE GASTOS, CUADRANTE DE VIABILIDAD DE LA ACTIVIDAD DEL JABÓN, CUADRANTE DE LOS DÍAS QUE HEMOS ELABORADO JABÓN, por años y meses, así como anotaciones con respecto a errores cometidos y propuestas de mejoras para las siguientes coladas, y por último los CUADRANTES DE FORMULACIÓN Y PROPORCIONES, así como tablas de equivalencias. Todo un seguimiento día a día, un buen trabajo realizado por nuestro querido Dimas, que estará a disposición de quienes seriamente quieran coger el testigo del jabón.

**A modo de resumen y de curiosidad, os ofrecemos algunos de estos datos**

AÑO	LITROS DE JABÓN PRODUCIDO	PASTILLAS PRODUCIDAS DE TOCADOR Y PARA LA ROPA	SUMA DE GASTOS (Perfume, sosa, potasa...)	SUMA DE INVERSIONES (Maquinaria, instalaciones, fogones, ...)	BENEFICIOS
2001-2002	8.584	2634	3677.92	694.39	6097.18
2002-2003	5.875	642	1053.37	408.36	4069.97
FINAL DE 2003	7.590	1230	2300.86	5.40	4209.96
2004	10.788	905	798.35	0	7526.60
2005	10.354	942	1765.55	0	6351.61
2006	10.146	1719	2878.11	0	9206.69
2007	8.733	980	2397.42	0	7286.28
2008	8.538	564	959.49	0	8080.01
2009	8.402	476	2944.20	0	6652.3
2010	6.668	861	1436.42	0	6890.08
2011	7.183	929	801.9	0	7885.6
2012	6.819	0	1652.8	0	5629.2
2013	8.699	720	516.67	135	9242.83
2014	9.092	1044	1406.74	0	9787.76
2015	7.869	0	1544	0	6927.5
2016	5.327	0	890	0	4517.5
<b>TOTALES</b>	<b>269.489</b>	<b>13.646</b>	<b>28.266,95</b>	<b>2.351,3</b>	<b>110.361,07</b>

Faltaría por considerar en esta tabla la producción del jabón en polvo (al principio había mucha demanda), las tarrinas quitamanchas y el fu-fú.

**Porcentaje medio de beneficio de la venta del jabón en estos años: 79,51 %**

