



Guía de Buenas Prácticas sobre la Participación y Promoción de la Juventud en los Procesos de Desarrollo Rural



UNIÓN EUROPEA
FEADER

EUROPA INVIERTE EN LAS ZONAS RURALES



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE MEDIO AMBIENTE,
Y MEDIO RURAL Y MARINO



Gobierno
de Canarias



GMR Canarias

NOTA: La mayoría de las imágenes incluidas en la presente Guía de Buenas Prácticas han sido cedidas al efecto por sus legítimos titulares.



Índice

Introducción	5
Rocódromo El Muro,	6
Microindustria de transformación y embalaje en fresco de productos hortofrutícolas,	8
Asesoría y formación. Grupo CET,	12
Decovitral. Taller de artesanía de vidrio,	14
Curso de elaboración de queso en Senegal,	16
Curso de poda en altura y cirugía arbórea,	20
Distribución de productos locales. DISMEPE CANARIAS,	22
Encuentro de jóvenes rurales,	26
Jornada de formación: “Semana del Agua”,	30
Tienda “on line” de productos locales de La Palma: “Hecho en La Palma”,	34
“El Cielo como Medio Natural”. Divulgación y actividades relacionadas con la astronomía. AstroTour Isla Bonita,	38



Introducción

Desde la UE se ha instado a reconocer el papel que las personas jóvenes juegan para el crecimiento sostenible y la prosperidad futura de Europa, exigiendo que se utilicen al máximo las posibilidades que ofrece la juventud. Invertir en los y las jóvenes como recurso fundamental de crecimiento y empleo, consolidaría una sociedad más cohesiva.

Recientemente, expertos en materia de juventud reconocen que las Políticas de Juventud deberían centrarse en la promoción de la participación y el compromiso social para conseguir la integración de la juventud, en todos los ámbitos de la sociedad.

Por todo esto, se propone el presente proyecto con el propósito de actuar de manera integrada en el fomento de la participación de la juventud rural en los procesos de desarrollo de sus territorios.

Este Proyecto va destinado a fomentar la participación de la población joven de los territorios rurales en los procesos de desarrollo rural -del período de programación 2007-2013. En este sentido, el proyecto propone la realización de una Guía de Buenas Prácticas como ejemplo de las iniciativas o proyectos realizados por y/o para jóvenes en las zonas rurales. Para llevar a cabo este propósito, GMR Canarias ha contado con la colaboración de los Grupos de Acción Local: AIDER Tenerife (Asociación Insular de Desarrollo Rural de la Isla de Tenerife), AIDER Gran Canaria (Asociación Insular de Desarrollo Rural de Gran Canaria) y ADER La Palma (Asociación para el Desarrollo Rural de la Isla de la Palma), para identificar y seleccionar los proyectos relevantes en materia de juventud, con incidencia en sus territorios.

Las Comunidades Autónomas que desarrollan el proyecto de “La Participación y Promoción de la Juventud en los Procesos de Desarrollo Rural” son, Canarias, Castilla la Mancha, Baleares y Andalucía, como coordinadora del proyecto.

Con esta Guía se pretende dar difusión a determinadas iniciativas o proyectos puestos en marcha por jóvenes o para jóvenes, que contribuyen al desarrollo de las zonas rurales de Canarias, y que pueden servir de ejemplo e impulso para el desarrollo de otros proyectos exitosos por parte de nuestros jóvenes en el futuro.

Rocódromo El Muro, Tegueste (Tenerife)

Contacto, Miguel Ángel Brito Hernández
rocodromoelmuro@gmail.com

Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

El empresario parte de la existencia de la empresa Eventvertical, en la que hace actividades de multiaventura, con campamentos cívicos y trabajos en altura para el área de medio ambiente. En este contexto, se hace necesario un lugar físico donde centralizar actividades y así surge la idea del rocódromo.

Descripción de la Buena Práctica

El rocódromo es un lugar para iniciarse en la escalada, con el fin de llegar a hacer escalada en la naturaleza. Se trata de la única sala indoor que hay en Tenerife de estas características.

Objetivos: El objetivo principal es crear una cultura de deporte sano y unido a la naturaleza.

La escalada es un deporte muy disciplinado y adrenalínico, ideal para los jóvenes. En este sentido, el empresario, muestra especial interés por los jóvenes procedentes de familias desestructuradas, así como los que están bajo medidas cautelares.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

El rocódromo se ha establecido como lugar central para realizar actividades de multiaventura. El proyecto se ha dado a conocer mediante publicidad y visitas a Organizaciones No Gubernamentales, Casas de Juventud, etc.

El método de actuación es realizar cursos de iniciación a la escalada, para luego realizar salidas y campamentos.

Temporalización: Seis meses: Búsqueda de local, trámites de apertura (licencias) y construcción de la nave. Dos meses: Realización de publicidad y visitas a colegios. Nueve meses: Realización de cursos por las tardes y fines de semana.

Destinatarios: Toda la juventud, tanto de ámbitos favorecidos, como desfavorecidos.

Ámbito Territorial: Isla de Tenerife.

Evaluación (Herramientas e Indicadores)

Resultados: En el primer año, se han cubierto gastos. En el momento de la apertura, se contaba con 22 clientes. Después de un año, los clientes son 260. En la actualidad, la previsión es ampliar la nave.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades): La escalada es un deporte ideal para la juventud porque une deporte y naturaleza y es disciplinado y adrenalinico.

Se trata del único rocódromo indoor de estas características, siendo fundamental para iniciarse en la escalada. Es un "Punto Social": lugar de encuentro de jóvenes.

Puntos débiles (debilidades): La economía, por la crisis que atravesamos. El desconocimiento generalizado de este deporte. La ubicación, ya que no tiene fácil acceso.

Perspectivas de futuro

Ampliar el rocódromo con la nave anexa al mismo. Construir un campamento privado en otro lugar de la isla de Tenerife.

Financiación de la Buena Práctica

Privada, mediante préstamos.

Subvención a través de AIDER Tenerife, en el marco del Eje 4 (Leader) del PDR de Canarias, como medida

para el fomento de la emprendeduría en el Medio Rural: 5.000 euros.

Recursos materiales y humanos

Recursos humanos: dos personas, el empresario y un empleado.

Recursos materiales:

- Material de construcción para 350 m2.
- Estructuras metálicas.
- Material de escalada.

Coste de la Buena Práctica: 130.000 €.



Microindustria de transformación y embalaje en fresco de productos hortofrutícolas, Tegueste (Tenerife)

Contacto, Ayuntamiento Tegueste
(aedl@tegueste.org)
www.tegueste.es
Modalidad, Formación



Contexto, punto de partida

Las acciones de formación orientadas a impulsar el relevo generacional en el sector primario realizadas a través de la organización de distintas Escuelas Taller y Talleres de Empleo, así como mediante el programa formativo Tegueste Agrícola durante varios años para jóvenes de la comarca, ha ido señalando los posibles nichos de mercado y necesidades del sector que supondrían una oportunidad para la incorporación de jóvenes al sector primario.

Por otra parte, el exceso de producción de fruta y verdura, en momentos determinados en los que el mercado no demanda o que absorbe a muy bajo precio, junto a la necesidad de aprovechar la producción de fruta de la finca Municipal de Los Zamorano, hace que nos planteemos crear una infraestructura para la realización de envasado en fresco y transformación de productos. Con esta actuación, se cumple el doble objetivo de aprovechar los excedentes de producción y la valorización de los productos agrarios.

Descripción de la Buena Práctica

En esta primera fase, se va a poner en marcha la agroindustria artesana de transformación, con el fin de añadir valor a las producciones y facilitar su incorporación a otros nichos de mercado, en los que la fruta a granel no tiene salida.

Así, esta fase se aborda, desde el punto de vista de la formación, ya que se trata de disponer de un centro, pionero en Canarias, de formación no reglada. La finalidad es formar en materias imprescindibles para la valorización de las producciones locales y la conservación de la biodiversidad agrícola de Tenerife.

Objetivos:

- Puesta en marcha de una agroindustria artesana de transformación.

- Formación en materia de transformación de productos hortofrutícolas locales.

- Divulgación de los productos transformados a partir de cultivos locales.

- Difusión de productos locales de calidad.

- Obtención de productos transformados de calidad.

- Promoción de los procesos de transformación ecológicos.

- Investigación de la aceptación en el mercado de este tipo de productos.

- Estudios de costes de la producción de los productos transformados.

- Potenciación, mediante la formación y la difusión de los resultados de las investigaciones de microempresas de transformación.

- Diferenciación de productos, mediante la utilización de nuevas recetas y la utilización de variedades agrícolas locales que aportan características organolépticas diferenciadas.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

El inicio de la actividad, se llevará a cabo con la formación de los alumnos de la Escuela Taller - Servicios Rurales de Tegueste. Ésta será la primera utilización de las instalaciones. Con esta actuación, se realizará un estudio de rendimiento productivo y organizativo.

Esta experiencia permitirá diseñar el posterior plan de uso y gestión de la agroindustria artesanal.

Temporalización: Se inician los trabajos de adaptación del inmueble para ajustarse a la normativa sanitaria en el año 2010. Finalizados éstos, comienza el equipamiento del inmueble, hasta septiembre de 2011.

Destinatarios: Agricultores y jóvenes del medio rural.

Ámbito Territorial: Isla de Tenerife.



Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Al no haber comenzado la actividad no se pueden evaluar aún los resultados, aunque los indicadores iniciales serán:

Indicadores del proyecto: Se dispone de una infraestructura adaptada a una microindustria de transformación con una superficie de 95 m2 dentro de una infraestructura de 241 m2.

Actividades de formación anuales: cinco.

Número de personas que se beneficiarán del proyecto directamente: 100 personas al año. Colectivos que se dinamizarán en estas infraestructuras: 10 colectivos. Colectivos indirectamente relacionados que se verán beneficiados: 5 colectivos. Personas que indirectamente se verán beneficiadas con el proyecto: 200 productores de la comarca.



Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Disponer de una estructura estable para la formación en la transformación y conservación de las producciones agrarias constituye un proyecto piloto, que es un referente en este tipo de formación.

Vinculación con el mercadillo del agricultor y artesano de la Villa de Tegueste. Este vínculo acerca la disponibilidad de los excesos de producción y facilita la comercialización inicial de los productos.

Productos diferenciados y de alta calidad, lo que permitirá su introducción en el mercado.

Puntos débiles (debilidades)

Necesidad de encontrar una forma de gestión, que permita su independencia y poder introducir los productos en el mercado.

Gran competencia y variedad de productos transformados industriales, que además están muy introducidos en el mercado de la isla.

Obtener frutas de calidad y variedades locales de frutas y hortalizas, ya que en la actualidad, en muchos casos, son producciones que no llegan a salir al mercado.

Perspectivas de futuro

Debido a la experiencia formativa del Ayuntamiento de Tegueste, tanto en escuelas taller como en talleres de empleo, sabemos que la actividad de transformación de productos hortofrutícolas tiene una gran aceptación entre jóvenes y mujeres.

Además, hay que resaltar que la oferta formativa ofrecida desde esta corporación, en este sector, ha sobrepasado las expectativas, que se tenían, en el

momento del diseño de los cursos. Por este motivo creemos que para la población, en situación de desempleo, es una alternativa de formación válida, tanto para obtener un puesto de trabajo, como para una oportunidad de autoempleo.

La formación ofertada, en este sector de trabajo, tiene una gran demanda, siempre que sea una formación eminentemente práctica. Esto potenciará el relevo generacional, en el sector agrario y una nueva alternativa para los jóvenes, de las zonas rurales, que no han cursado estudios universitarios.

La formación lleva consigo, técnicas de reciclaje de residuos, el aprovechamiento de los recursos locales en materia hortofrutícola, así como técnicas de transformación ecológicas. Esto tendrá como resultado una potenciación de la conservación del medio ambiente agrícola, así como el desarrollo de una actividad económica sostenible y respetuosa con el medio ambiente, al tratarse de una actividad de microindustria de transformación artesanal.

Además, el efecto multiplicador de este proyecto es alto, al ser un proyecto piloto en Tenerife. A través de sus actividades de promoción de las producciones se fomentará el interés de otras entidades y particulares, por las características organolépticas de las producciones locales y su potencial, mediante la transformación y conservación.

Financiación de la Buena Práctica

El proyecto se ha llevado a cabo con financiación propia y del Eje 4 (LEADER) del Programa de Desarrollo Rural de Canarias 2007-2013, en la Isla de Tenerife.

Recursos materiales:

- Encimera de acero inoxidable para zona limpia de trabajo, con un seno y grifo monomando.
- Estantes interiores de acero inoxidable.

- Campana extractora de humos, de acero inoxidable, con plenum de aspiración y conjunto de filtros de lamas de acero inoxidable.

- Armario frigorífico.

- Mesa, de apoyo a la cocina, de acero inoxidable.

- Lavamanos de pie, de acero inoxidable.

- Mesa de trabajo, de acero inoxidable.

- Mesa de trabajo, de acero inoxidable con seno, grifo monomando y válvula de desagüe, para zona sucia de recepción de frutas y hortalizas.

- Cocina de gas, con cuatro fuegos.

- Pequeña maquinaria de trabajo. Para facilitar y agilizar el trabajo de preparación de las hortalizas para la elaboración de transformados y conservas, se hace necesario una cortadora de verduras semi-industrial y un juego de cuchillas adaptable a las diversas necesidades.

- Equipamiento de pequeños utensilios, pequeñas maquinarias y útiles, necesarios para el desarrollo de la actividad.

Coste de la Buena Práctica: 43.000 €



Asesoría y formación. Grupo CET, Tacoronte (Tenerife)

Contacto, Guadalupe Martín Herrera
(info@grupocet.com)

www.cet-tacoronte.com

Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

Un núcleo rural, carente de oferta formativa, hace que la promotora emprenda un proyecto de implantación de un centro de formación, en Tacoronte (Centro Educativo Tacoronte), con la finalidad de ofrecer acciones formativas especializadas e innovadoras, en la Comarca. Por ello, la promotora comienza su andadura profesional poniendo en marcha un plan formativo, elaborado a partir de las necesidades detectadas en el mercado. Así, tras varios meses de trabajo, se comprueba que los clientes demandan servicios integrales, que no sólo se ajustan a formación.

El trabajo en equipo y la alianza estratégica con empresas, como Atabara Consulting, llevan al cambio en el rumbo de la empresa. Surge así el Grupo CET, resultado del trabajo en colaboración con otros profesionales.

Descripción de la Buena Práctica

El grupo CET diseña la oferta de servicios para cada cliente, estudiando el contexto profesional y detectando las necesidades formativas y de asesoramiento. A partir de aquí se diseñan conjuntamente, las líneas de acción y se ejecutan las acciones, mejorando las competencias profesionales y personales, aplicando la metodología que mejor se adapte a las necesidades de cada cliente.

Objetivos:

- Asesoramiento, formación y acompañamiento al pequeño empresario, para aumentar la rentabilidad/productividad de su empresa.
- Formación continua para trabajadores, con el objetivo de mejorar sus competencias personales y profesionales.
- Formación especializada para desempleados, a través de acciones formativas que ofrezcan oportunidades reales de alcanzar un puesto trabajo por cuenta ajena.
- Fomento de la emprendeduría, promoviendo la puesta en marcha del trabajo cooperativo y en red.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

El Grupo CET se acerca a los clientes para realizar estudios, detectar necesidades y formular una propuesta personalizada. Tras el diagnóstico inicial de las demandas, se procede a la adaptación de los contenidos y la planificación didáctica. En el siguiente nivel estaría la formación y el asesoramiento, finalizando con la evaluación de los resultados, para analizar el alcance de los objetivos planteados inicialmente.

Temporalización: El cambio de rumbo de la empresa ha supuesto un año, incluyendo una primera fase de investigación del mercado.

Destinatarios: La asesoría para empresarios, sobre todo la pequeña empresa. La formación para toda la población, a partir de 16 años.

Ámbito Territorial: Actualmente las Islas Canarias, con apertura al resto del territorio nacional.

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Los resultados se obtienen mediante cuestionarios de evaluación, donde se ha recogido la satisfacción positiva por parte de los clientes.

Se podrían destacar otros resultados: acercamiento de nuevos clientes, a partir de los que han sido atendidos; el trabajo de asesoramiento realizado con algunas empresas, ha supuesto su continuidad; atención a clientes que presentan demandas alternativas a la formación convencional, con productos novedosos que están vinculados a la formación, el crecimiento profesional y personal.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

- Las empresarias que están al frente del Grupo CET, por su positividad, experiencia y diversidad profesional, conforman un grupo humano multidisciplinar.



- Ofrecen propuestas y soluciones a medida, innovadoras, dando respuesta a las necesidades específicas que plantean los clientes y que favorecen el desarrollo integral de las personas y de las organizaciones.

- Evaluación de los resultados para observar el alcance de los objetivos planteados y el trabajo realizado.

Puntos débiles (debilidades)

- Un entorno conservador y resistente al cambio.
- La existencia de formación convencional gratuita.
- La situación actual, en el entorno rural, favorece una demanda de trabajo, que deja a un lado la formación y el asesoramiento.

Perspectivas de futuro

Ampliar el proyecto ofreciendo los servicios no sólo a pequeñas y medianas empresas, sino también a organizaciones de mayor dimensión.

Financiación de la Buena Práctica

La financiación ha sido realizada con capital privado, aunque se ha contado con una subvención LEADER, del PDR de Canarias 2007-2013.

Recursos materiales, humanos: Los recursos humanos están constituidos por un amplio y variado perfil que garantiza la buena ejecución del proyecto. Como recursos materiales se podrían destacar las instalaciones equipadas con medios de última generación.

Coste de la Buena Práctica: 5.000 €

Decovital. Taller de artesanía de vidrio, Tegeste (Tenerife)

Contacto, Francisco Javier Delgado Afonso
(frandelgado@decovital.es)
www.decovital.es

Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

Después de trabajar nueve años en una cristalería, el empresario se siente atraído por el trabajo artesanal, entonces se asocia con un artesano austriaco y montan un taller. Esta aventura empresarial dura tres años. Pasados estos tres años, los dos socios se separan y el empresario se establece en solitario, decide montar su taller de artesanía de vidrio y así nace Decovital.

Descripción de la Buena Práctica

Puesta en marcha de un taller de artesanía del vidrio, dedicado a artículos de gran formato (vidrieras en edificios singulares) o artículos funcionales como lámparas, lavabos o mamparas de ducha. Utiliza diferentes técnicas: Fusing, Tiffany, etc.

Objetivos: El empresario busca una forma de ganarse la vida que le reporte satisfacción personal.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

Los canales de Trabajo son dos:

- La realización de vidrieras decorativas en edificios.
- La realización de objetos o estructuras funcionales cuyo valor aumenta, al convertirlos en objetos decorativos: lavabos, lámparas, mamparas de ducha, etc. La forma de buscar clientes nuevos, es a través de la página web y a través de personas conocidas.

Temporalización: Comenzó en 2005 y ha reinvertido, para duplicar las máquinas, con las que inició el negocio.

Destinatarios: Sus clientes son arquitectos y decoradores, que trabajan tanto en edificios institucionales y singulares, como en viviendas particulares. La intención del empresario es llegar a todos los públicos

mediante la creación de elementos funcionales (lavabos, mamparas, lámparas, etc.).

Ámbito Territorial: Islas Canarias.

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Se han realizado cuatro trabajos relevantes para Instituciones. Trabajos satisfactorios: Por el lugar donde se han instalado y por la funcionalidad de algunos de ellos.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

- Escasez de competencia.
- Seriedad en el trabajo: se responsabiliza de sus trabajos. Da garantías sin límite de tiempo.
- Gran profesionalidad, acompañada de asesoría en decoración.

Puntos débiles (debilidades)

- La mayoría de los materiales son de importación: los portes son caros, por lo que debe comprar grandes cantidades para que sea rentable.
- Se trata de un material frágil, en el que puede haber roturas, éstas suponen una pérdida de tiempo y dinero.

Perspectivas de futuro

La perspectiva del empresario es hacer cosas nuevas para ofrecer más servicio, para ello:

- Reinvierte los beneficios.
- Una vez al año, suele salir a hacer un curso, para integrar nuevas ofertas y conocer a otros empresarios del sector.



Financiación de la Buena Práctica

- Crédito privado.
- Subvención a través de AIDER Tenerife, acogándose al Eje 4 (Leader) del PDR de Canarias como medida para el fomento de la emprendeduría en el Medio Rural, para invertir en dos máquinas y hacer otro tipo de productos.

Recursos humanos: El empresario. Contrataciones de personal, para determinados montajes de gran tamaño.

Recursos materiales:

- Taller
- Dos hornos (de 27 Kw y 14 Kw)
- Máquinas

Coste de la Buena Práctica: 70.000 €

Curso de elaboración de queso en Senegal Lambaye (Senegal)

Contacto, AIDER Gran Canaria
(vanesarodriguez@aidergc.com)
www.aidergc.com

Modalidad, Formación (transferencia de conocimientos de una zona rural Canaria a otra zona rural en Senegal)



Contexto, punto de partida

Este proyecto surge cuando un joven senegalés, afinado en Canarias, contacta con Aider Gran Canaria, buscando asistencia para resolver la problemática existente en su lugar de origen, Lambaye -en Senegal. Lambaye pertenece a la región rural de Diourbel. En esta zona existe un gran excedente ganadero debido a los rebaños de cabras, que posee la población nómada de la zona, y que usan únicamente para el autoconsumo.

El consumo de lácteos en Senegal, se concentra en productos elaborados a partir del leche cruda y acidificada, en la casa del propio consumidor (por ejemplo el Kéfir), o quesos importados que se comercializan a un precio bastante elevado.

La elaboración de queso supone una manera de conservar la materia prima, y además, una solución al mercado actual y una contribución a la economía rural de la zona.

Para este proceso, se requiere disponer de conocimientos básicos que aseguren la correcta elaboración y salubridad del producto, por tanto, se debe de incidir no sólo en las pautas relacionadas con la transformación de leche en queso, sino también en la higiene, la trazabilidad y otras buenas prácticas, que aseguren la calidad del producto final.

Descripción de la Buena Práctica

El proyecto consiste en la puesta en marcha de una quesería en Lambaye, con todos sus procesos:

- Recogida de la leche.
- Elaboración del queso.
- Venta del queso.
- Reparto del queso.

Objetivos: Crear y promover el desarrollo en una zona rural de Senegal (Lambaye).

- Ampliar los actuales recursos económicos de la zona rural.
- Ampliación de la ganadería en la zona.
- Formación y profesionalización de la población en ganadería con destino lácteo.
- Formación y profesionalización de los futuros agentes responsables de la transformación quesera.
- Introducción del consumo de quesos locales en el país.
- Facilitar la conservación de los actuales excedentes de leche (en forma de queso).
- Transmisión de conocimientos y habilidades para la elaboración de quesos de una joven maestra quesera canaria a jóvenes de Senegal.

En primera instancia, se trata de dotar a los alumnos de herramientas y conocimientos suficientes, con el objetivo de capacitarlos para la gestión en la elaboración de queso y mantenimiento de las instalaciones.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

Ha sido un curso eminentemente práctico y participativo donde los/as alumnos/as han aprendido a elaborar el queso y las pautas que conlleva el trabajo en quesería (higiene de las instalaciones, del proceso, trazabilidad y otras buenas prácticas).

El curso ha constado de una exposición teórica y tres talleres prácticos. Se ha entregado, a cada alumno/a, documentación desarrollada de los contenidos del curso, traducida al idioma local (Francés).



Entre los días comprendidos del 19 al 23 de Marzo de 2010, se ha celebrado el primer curso de elaboración de queso, en Senegal. En este curso, impartido en tres días con horarios de 9.00 a 15.00, se han elaborado tres tipos de queso, que se asemejan a los que actualmente se consumen en este país.

Además, en el transcurso del mismo, se han enseñado las pautas correctas de higiene, y se les ha dotado de conocimientos ante posibles dificultades tanto en la elaboración, como en las siguientes fases de conservación y maduración y sus posibles defectos.

Además del curso en sí, se visitaron las futuras instalaciones queseras, con el objetivo de optimizar su construcción y distribución de espacios, así como posibles aspectos a tener en cuenta tales como, temperatura de las instalaciones, adecuación y aislamiento externo, etc.



Cronograma y contenidos:

Sábado 20 de Marzo de 8.00 a 19.00 horas visita a Lambaye:

- Visita de las instalaciones donde se hará la quesería.
- Reunión con los ganaderos, agentes responsables y autoridades.

Curso de elaboración de queso:

- Domingo 21 de Marzo de 9:00 a 16:00 horas,
- Lunes 22 de Marzo de 9:00 a 16:00 horas,
- Martes 23 de Marzo de 9:00 a 16:00 horas.

Temporalización:El curso tuvo lugar en marzo de 2010, con una duración total de 21 horas.

Destinatarios: Los asistentes fueron 3 hombres y 3 mujeres y una técnico de industrias agroalimentarias. Los alumnos serán los encargados, en un futuro, de trabajar en la quesería, realizando la recogida de leche, la elaboración de queso y su reparto.

Ámbito Territorial: El curso se impartió en la ciudad de Dakar, aunque el lugar de ubicación de la quesería es Lambaye.

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados:

- Optimización en la construcción de la quesería tras la visita.
- Convencimiento a las autoridades para el uso de las instalaciones.
- Incremento de los/as ganaderos/as interesados/as en vender la leche en un futuro y recibir asistencia técnica veterinaria.
- Los alumnos adquirieron los conocimientos necesarios para la elaboración de queso.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

- Transmisión de conocimientos y habilidades de una zona rural a otra más desfavorecida, mediante la colaboración de jóvenes.

- Gran motivación de los participantes implicados, tanto la joven maestra quesera y el resto de participantes en el proyecto, así como de los alumnos senegaleses.

- Existencia de excedentes de leche en las Aldeas, a los que no se les estaba dando salida y que tras el proyecto pueden ser una importante fuente de ingresos para la población de las aldeas.

Puntos débiles (debilidades)

- Dificultades propias del país de destino: falta de infraestructuras para la elaboración de queso (cámaras de frío, luz, medidas higiénicas), dificultades burocráticas, idioma, cultura, etc.

- Escasa cultura en el consumo de quesos.

- Dificultad para el establecimiento de una industria quesera, por su carácter ampliamente innovador en la zona.

Perspectivas de futuro

La idea es continuar con las siguientes fases del proyecto, hasta finalmente poner en marcha la Quesería en Lambaye.

Financiación de la Buena Práctica

- Asociación School Net
- Dame Diouf
- Aider Gran Canaria
- Ayuntamiento de Santa Lucía

Recursos humanos: Se contrató personal de la zona para la adecuación del local.

En este proyecto se ha contado con personal voluntario, al cual se le ha pagado alojamiento y transporte.

Recursos materiales: Alquiler de instalaciones y compra de materiales (mesa de trabajo, caldero, calentador - gas, fermentos, leche, ropa para el alumnado, etc.).

Coste de la Buena Práctica: aproximadamente 3.000 €



Curso de poda en altura y cirugía arbórea, Teror (Gran Canaria)

Contacto, AIDER Gran Canaria
(juanivega@aidergc.com)

www.aidergc.com

Modalidad, Formación



Contexto, punto de partida

Aunque las nuevas tendencias en la arboricultura desaconsejan la poda de la palmera canaria, tanto urbana como silvestre, por motivos de plagas como picudo rojo (*Rynchophorus ferrugineus*) y diocalandra (*Diocalandra frumenti*), hay ocasiones en que es inevitable realizar la poda.

En muchos casos, las palmeras no están accesibles a los métodos convencionales de poda en altura (grúa con plataforma), por lo que es necesario su tratamiento con trepadores profesionales. Por otro lado, se observa un incremento del riesgo de incendio y de caída de ramas y troncos de grandes árboles en zonas aledañas a asentamientos rurales y en el interior de urbanizaciones, lo que genera un peligroso paisaje, y en estos casos, también es necesario realizar la poda con trepadores profesionales.

Por ello se organiza un curso de Poda en altura y cirugía arbórea, aplicando depuradas técnicas de escalada que garanticen la seguridad del podador/a, dirigido a un colectivo profesional altamente cualificado.

Descripción de la Buena Práctica

Curso eminentemente práctico y aplicado de Poda en altura y cirugía arbórea, dirigido a podadores-escaladores profesionales de Gran Canaria.

Objetivos: Reciclaje de podadores profesionales autónomos para especializarlos en el tratamiento de árboles de grandes dimensiones, que supongan peligro para personas y viviendas.

Oferta de nuevos nichos profesionales para personas dedicadas a trabajos silvícolas en regresión.

La finalidad de este proyecto es mejorar la información y el conocimiento del sector agrario y forestal y los beneficios que aportan a la sociedad.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

El curso fue eminentemente práctico y aplicado, por lo que se trabajó sobre árboles concretos, que precisaban cirugía arbórea, que había que desmontar a partir de la copa, que precisaban poda, etc.

Se realizó un examen de homologación del título y los monitores del curso se encargaron de la evaluación del curso.

Temporalización: Nº de horas: 35 horas.

Horas prácticas profesionales: 28 horas.

Destinatarios: 15 Podadores - Escaladores profesionales de Gran Canaria: 13 hombres y 2 mujeres.

Ámbito Territorial: Insular (Gran Canaria).

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Los alumnos valoraron muy positivamente la formación, especialmente por el carácter práctico y aplicado de la misma.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Obligatoriedad de acreditación y profesionalización de los podadores.

Tras la introducción del picudo rojo en las islas, y con la puesta en marcha del Programa de erradicación y control de *Rhynchophorus ferrugineus* en Canarias por la Consejería, se ha producido una ordenación del sector dedicado a los trabajos con palmeras que ha obligado a los profesionales a acreditarse, así como a mejorar su formación y profesionalización.

Existencia de un colectivo profesional joven y altamente cualificado y existencia de un nicho de empleo, tanto en entornos urbanos como rurales.



Puntos débiles (debilidades)

Crisis económica: dificulta la entrada en el mundo laboral de jóvenes profesionales altamente cualificados.

Perspectivas de futuro

Hay interés desde la Consejería de Medioambiente del Cabildo de Gran Canaria en dar continuidad a estos cursos. Desde la iniciativa privada también existe interés en la cualificación y profesionalización del sector.

Financiación de la Buena Práctica

Eje 4 Leader del PDR de Canarias, convocatoria 2009 y Cabildo de Gran Canaria.

Recursos humanos: Un podador profesional con larga experiencia como profesional en cirugía arbórea en Londres.

Un motoserista profesional y mecánico, especializado en mecánica de las motosierras y en el apeo de árboles complicados o peligrosos.

Recursos materiales: Aula en Finca Osorio (Teror) y materiales necesarios para el curso.

Coste de la Buena Práctica: 3.100 €

Distribución de productos locales. **DISMEPE CANARIAS, SL. ,** Valsequillo (Gran Canaria)

Contacto, Iván Medina Pérez
(dismepecanarias@yahoo.es)
Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

El origen radica cuando un pequeño productor de postres de La Palma contacta con el empresario que trabajaba para una empresa distribuidora, para que le distribuya sus productos. Descubre que existe un nicho de negocio, ya que hay pequeños productores que tienen dificultad para dar salida a sus productos, debido que las grandes distribuidoras no tienen interés en estos pequeños productores.

Decide poner en marcha una empresa distribuidora de productos regionales, para lo cual necesita un almacén y un vehículo.

Descripción de la Buena Práctica

Creación de una microempresa dedicada a prestar servicio a otras pequeñas y medianas empresas agroalimentarias y de cosmética (productos derivados de Aloe Vera), que por diversas causas no pueden realizar por sí mismas las tareas de logística y ventas para poner en el mercado sus productos.

Objetivos: La distribución y venta de productos regionales, valorización de las producciones locales y la comercialización de productos regionales, que por proceder de pequeños productores y artesanos ubicados fundamentalmente en el entorno rural, tienen dificultad para ponerlos en el mercado.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología: Se buscaron pequeños y medianos productores interesados en que Dismepe Canarias les distribuyera los productos. Con el tiempo, son los productores los que han ido contactando directamente con la empresa, en busca de una salida para sus productos.

Búsqueda de financiación (privada y pública).

Elección y puesta en marcha de un almacén totalmente equipado, con cámara de frío, en el que almacenar los productos. Adquisición de material auxiliar (traspaletas, etc.) y un vehículo.

Promoción y marketing: tiene un espacio en la página web del Ayuntamiento de Valsequillo (www.empresasdealsequillo.es), que él mismo puede modificar.

Asistencia a ferias locales para promocionar los productos: se ofrece información a los consumidores de los establecimientos donde poder adquirir esos productos, degustación y venta directa de los mismos.

Uso de nuevas tecnologías: acaba de abrir un perfil en Facebook, para mantener contactos con posibles proveedores y clientes. Y para promoción de sus productos (www.facebook.com).

Temporalización: El proyecto se inicia en junio de 2008. En 2009, el empresario solicita una subvención a través de Aider GC, al amparo del Programa Comarcal de Desarrollo Rural de Gran Canaria 2008-2013 para la aplicación del Eje 4 del Programa de Desarrollo Rural de Canarias – FEADER 2007-2013, correspondiente al ejercicio 2009. El proyecto en la actualidad sigue en marcha.

Destinatarios: Los proveedores, que son productores procedentes de todas las islas y los clientes, que son restaurantes, hoteles, comercios, tiendas de souvenir, aeropuerto, etc. Actualmente sólo de la isla de Gran Canaria.

Ámbito Territorial: Regional



Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: El resultado está siendo altamente positivo.

Indicadores:

- N° de proveedores y clientes: desde que se inició el proyecto tanto el número de proveedores como de clientes ha ido aumentando paulatinamente.

- Procedencia: Los proveedores se han ido diversificando hacia otras islas. Y en un futuro se intentará que también que esta tendencia se refleje en los clientes.

- Productos distribuidos: También ha aumentado la gama de productos que distribuye y se ha ido diversificando. Empezó con productos agroalimentarios y actualmente también tiene una línea de productos cosméticos (con base de Aloe Vera). En un futuro tiene planeado distribuir artesanía regional.

Recursos humanos: Ha aumentado la plantilla. Cuando empezó era él sólo y en la actualidad, hay una persona con contrato fijo en la empresa y otra con contrato eventual para las degustaciones, etc.



Medios materiales: No han variado desde que se inició la actividad. Las dimensiones del almacén han sido suficientes hasta la actualidad.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades),

Los consumidores procedentes del turismo valoran y buscan estos productos, por lo que el aumento del turismo en las islas está siendo un factor muy positivo para su actividad.

Hay una tendencia al aumento del conocimiento y valorización de estos productos, por parte de la sociedad canaria.

La crisis, lejos de ser una debilidad, en este caso ha sido una oportunidad, ya que la empresa nació con la crisis y no ha tenido que adaptarse a ella sino que ha aprendido a vivir y crecer con ella.

La calidad de los productos, existe un gran interés por parte del empresario, en buscar la mayor calidad, en los productos que distribuye.

Puntos débiles (debilidades),

La competencia, ya que existen otros distribuidores y fabricantes que también distribuyen productos regionales.

Complejidad de la logística, debido a la idiosincrasia insular, sobretudo en relación a las islas periféricas. Para solventar este problema es necesario tener un buen almacenaje, ya que los productos procedentes de estas islas pueden tardar, en determinadas circunstancias, hasta quince días en llegar.

Perspectivas de futuro

Se pretende iniciar la comercialización en otras islas, aumentar y diversificar la gama de productos y contratar una tercera persona, como vendedor.

Financiación de la Buena Práctica

Subvención a través de Aider GC, al amparo del Programa Comarcal de Desarrollo Rural de Gran Canaria 2008-2013, para la aplicación del Eje 4 del Programa de Desarrollo Rural de Canarias – FEADER 2007-2013, correspondiente al ejercicio 2009.

Resto: préstamos privados.

Recursos materiales, humanos:

Recursos humanos: Compuesto por el propietario de la empresa, un trabajador fijo y un trabajador eventual para degustaciones, ferias, etc.

Recursos materiales:

- Un almacén para productos agroalimentarios totalmente equipado, con cámara de frío, estanterías, oficina, aseos, traspaleta, etc.
- Vehículo (camión) para transporte y distribución.

Coste de la Buena Práctica: 32.981 €



Encuentro de jóvenes rurales Teror (Gran Canaria)

Contacto, AIDER Gran Canaria
(vanesarodriguez@aidergc.com)

www.aidergc.com

Modalidad, Formación



Contexto, punto de partida

La tendencia actual a que los jóvenes emigren a zonas urbanas provoca el despoblamiento de las zonas rurales, la falta de relevo generacional, así como la pérdida de conocimientos y saber hacer. Por este motivo, Aider GC celebró un encuentro de jóvenes del sector ganadero-quesero, con el objetivo de incentivar la integración de los jóvenes a las actividades ganaderas, asegurar el relevo generacional de las explotaciones actuales y motivar la creación de nuevas empresas, desde la innovación y modernización del sector. Y a la vez, intentar que los jóvenes rurales identifiquen esta actividad económica como una oportunidad de empleo, con el fin de otorgar mayor valor social y económico al sector.

Descripción de la Buena Práctica

Organización de un Taller- Encuentro de una jornada en la Casa de la Cultura en Teror, el día 13 de noviembre de 2010. El taller versó y debatió sobre las necesidades, los inconvenientes, ventajas y oportunidades de trabajar en el sector primario.

Objetivos:

- Formar y dinamizar a los jóvenes del sector ganadero y quesero de la isla, estimulando el relevo generacional, para asegurar la continuidad del sector primario.
- Crear un grupo de trabajo para planificar acciones futuras, para la mejora del sector. Se potenciará el trabajo en red.
- Identificar las necesidades y priorizar los problemas y dificultades para mantenerse en la actividad, evaluar las necesidades para la optimización del trabajo y las producciones.



- Reflexionar conjuntamente y generar propuestas para solucionar los problemas.

- Aportar información a los participantes, a partir de experiencias directas, comentadas por dos productores de queso.

- Aumentar la comunicación entre participantes y organizadores.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

Organización del Taller-Encuentro impartido por profesionales con perfil dinamizador y conocimientos pedagógicos. Se recogieron propuestas para futuras acciones con el grupo emprendedor detectado en esta jornada.

Temporalización: El Taller-Encuentro tuvo una duración de 5 horas.

Destinatarios: Un total de 29 jóvenes con una edad media de 28 años, relacionados con el sector ganadero y quesero de Gran Canaria.

Ámbito Territorial: Insular (Gran Canaria).

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados:

- Identificación de las necesidades: se han priorizado los problemas para mantener la actividad y se vio la riqueza del sector. Conjuntamente se generaron propuestas para la mejora de la situación de las producciones, el aumento de la comunicación y las sinergias entre participantes y organizadores del taller, creando un vínculo de colaboración.

- Cohesión de los agentes sociales de la comarca: se promovió la fortaleza y la autoestima de los participantes, se reconoció la importancia de su contribución a la producción de alimentos, y se estimuló la importancia de la continuidad del sector, favoreciendo el reconocimiento y la cohesión entre los jóvenes, generando confianza para la creación de redes de trabajo.

- Mejora de la competitividad empresarial/comercial: se destacó la importancia de la formación en habilidades en Tecnologías de la información y la Comunicación (TIC) y el uso de aplicaciones informáticas aplicadas a su gestión sanitaria, empresarial y comercial para mejorar la competitividad.

- Incremento de las rentas: a través de la integración de nuevas pautas de trabajo, la mejora de la gestión de la explotación.

- Diversificación de las rentas: se buscaron nuevas fórmulas de comercialización.

- Incremento de la competitividad del capital humano mediante la formación.

- Contribución a la igualdad de oportunidades: las mujeres juegan un papel primordial en las queserías artesanas de la isla y presentan motivaciones de mejoras, debido a que son mayoría en las acciones de formación.



- Contribución a la mejora de los servicios: gracias a este encuentro se ha facilitado el flujo de información, con lo que se han ampliado las oportunidades formativas, y ha sido un instrumento de mejora de las redes de cooperación.

- Promoción de valores sociales basados en la cooperación, solidaridad, etc. El encuentro promovió el incremento de la competitividad del sector, pero acompañado de un aumento del valor social de las explotaciones, a través de la cooperación y solidaridad entre los jóvenes ganaderos y queseros.

- Contribución a la conservación de elementos vinculados a la identidad y cultura locales: ya que la actividad está muy relacionada con el saber hacer de nuestros mayores, con la necesidad de que no se pierda ese conocimiento y que se mejore, con la cultura agraria y de consumo quesero de la isla.

- Promoción y protección de la biodiversidad: durante el encuentro los jóvenes mostraron valores de respeto y custodia de la biodiversidad de la isla. Valores que se trataron transversalmente en las acciones de formación impartida.

- Factores de innovación y repercusión en la comarca: El fomento de la incorporación de los jóvenes al sector, supone el mantenimiento de la actividad ganadera y por tanto, los relevos generacionales, evitando la huida de la población joven a entornos urbanos.

- Continuidad a medio/largo plazo: el encuentro sirvió como punto de partida para una serie de actuaciones futuras de formación y cooperación

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Se ha identificado una problemática y una motivación común: La crisis económica hace que se identifique esta actividad como una oportunidad de empleo en el medio rural, lo que otorga un valor social y económico al sector.

Existe un grupo de jóvenes con una gran motivación y una formación adecuada, con criterios de innovación y modernización.

Puntos débiles (debilidades)

El escaso valor social y económico que ha acompañado en las últimas décadas a las actividades agrarias.

La escasez de población joven en los entornos rurales, debido a la huida hacia entornos urbanos y hacia otras actividades, y por tanto la falta de relevo generacional, en las actividades agrícolas, ganaderas y forestales.

Perspectivas de futuro

Se pretende seguir introduciendo nuevas pautas de trabajo para la modernización de las explotaciones, y promover actuaciones para la incorporación de jóvenes en el sector, garantizando así su continuidad.

Las acciones de formación y cooperación tendrán, por tanto, un valor fundamental en la transmisión de actitudes para el aumento de la autoestima, la innovación, etc.

Se recogieron propuestas de futuras acciones con el grupo emprendedor detectado en la jornada.

Aider GC se plantea realizar una segunda sesión, para dar continuidad a esta acción.



Financiación de la Buena Práctica

Propuesta de solicitud de ayuda al Eje 4 Leader del PDR de Canarias en la convocatoria 2010 (70%) y Cabildo de Gran Canaria (30%).

Recursos materiales, humanos:

Recursos humanos: Un dinamizador (pedagogo).

Recursos materiales: papelógrafos, rotuladores, etc.

Coste de la Buena Práctica: 1.900 €

Jornada de formación: "Semana del Agua" Vega de San Mateo (Gran Canaria)

Contacto, AIDER Gran Canaria

orlandotorres@aidergc.com

www.aidergc.com

Modalidad, Formación



Contexto, punto de partida

La Semana del Agua se enmarca dentro del Proyecto de Cooperación Rural Aqua Hidroambiente 21. Se trata de una red de cooperación interterritorial para el desarrollo y transferencia de iniciativas de valorización y uso sostenible, en espacios fluviales históricos del medio rural europeo.

Gran Canaria ofrece las más variadas estrategias hidráulicas, en el marco de una arraigada cultura del agua. Cultura iniciada en la sociedad aborígen, desarrollando sencillas obras. Tras la colonización, fue generando una nueva y compleja infraestructura hidráulica que alcanzó su mayor profusión entre finales del siglo XIX y mediados del XX, con los cultivos de tomates y plátanos. En la actualidad es una de las regiones con mayor densidad en arquitectura e ingeniería del agua.

Con este proyecto se pretende dar a conocer este rico patrimonio cultural, entre la población de la isla y en otras regiones, así como aportar estrategias de investigación, conservación, difusión y promoción de la cultura del agua en Canarias.

El proyecto, financiado por el Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino, ha sido desarrollado por nueve Grupos de Acción Local de diferentes regiones de España y Portugal. En Gran Canaria fue promovido por AIDER GC.

Descripción de la Buena Práctica

- Reuniones de Coordinación con otros grupos implicados en el Proyecto.
- Recopilación de contenidos y fotografías.
- Elaboración de la página web: www.ruralaqua.eu.



- Reuniones informativas con técnicos y agentes del territorio para conformar una red local de apoyo técnico al desarrollo del proyecto.
 - Elaboración de Eco-auditorias y Eco-rutas, inventarios de recursos ligados al medio fluvial, y planes estratégicos para el territorio canario.
 - Organización y participación en el Seminario Insular "Agua, Sostenibilidad y Mantenimiento de la Biodiversidad".
 - Dinamización de una Exposición Conjunta, de carácter itinerante, por los diferentes municipios de la isla.
 - Elaboración de una Revista Conjunta del Proyecto.
 - Elaboración de Guías Conjuntas de Eco-Rutas Fluviales, con dos rutas seleccionadas para Gran Canaria (la Ruta Valsendero – Barranco de la Virgen y la Ruta de los Molinos de la Zarcilla).
 - Revisión de los contenidos del Plan Director y de la Guía de Recursos Fluviales de Gran Canaria.
 - Organización de la "Semana del Agua".
 - Nos centraremos en la actividad de carácter formativo "Semana del Agua", ya que con ella se pretende transmitir, a los jóvenes de Gran Canaria, la importancia del agua como recurso y su especial relevancia en el mundo rural de la isla.
- Objetivos:** El objetivo principal, de la Semana del Agua, es la sensibilización y revalorización de los espacios fluviales entre los jóvenes de Gran Canaria, y su importancia para la gestión y desarrollo del entorno rural.
- Resaltar la presencia y relevancia del agua tanto a nivel global (universo, sistema solar, tierra) como a nivel local (insular, personas).
 - Conocer los diferentes usos del agua en el medio rural.
 - Comprender los conceptos de potabilización, desalación, depuración y lagunaje.
 - Revalorizar la importancia del agua como agente modelador del territorio en Gran Canaria.
 - Entender la estrecha relación existente entre paisaje, flora, fauna y agua.
 - Divulgar y promover la conservación del patrimonio hidráulico de nuestra isla.
 - Estimular una conciencia relativa al consumo del agua.
 - Promover y fomentar acciones dedicadas al ahorro de agua en el entorno familiar.



Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

La propuesta de sensibilización y divulgación de la Semana del Agua ha sido enfocada desde dos miradas: su realidad como elemento de la naturaleza y su evidente presencia, como definidor de los espacios en el territorio rural de Gran Canaria.

Se visitaron 14 centros educativos y se atendió a 684 alumnos. Durante las sesiones de trabajo en los centros, los alumnos descubrían la importancia del agua y sus propiedades, resaltando los diferentes usos que este recurso posee, dentro del medio rural.

En el transcurso de la charla, se invitaba a los alumnos a la reflexión, para que ellos mismos descubriesen la importancia del agua en la formación del paisaje natural y antrópico de nuestra isla. Además se enlazaba con el papel que ellos y sus familias desempeñan en el sistema, a través de sus acciones diarias, en el consumo y ahorro de agua.

El desarrollo del proyecto consistió en:

- Elaboración y desarrollo del material de trabajo en el centro: definición y concreción de objetivos, guión didáctico y presentación power-point.
- Campaña de información de los sectores objetivos, con envío de cartas y mailing.
- Tras el contacto inicial con el profesor/coordinador, realización de una entrevista telefónica en la que se solicitaron datos del centro y de los participantes en el programa, realizándose la ficha del centro, así como elaborando un calendario de actuaciones.
- Visita al centro en la que los educadores/as desarrollaban las sesiones de trabajo, de aproximadamente 40 minutos, que incluye soporte audiovisual.
- Entrega de un juego de fichas de la Semana del Agua y Desarrollo Sostenible, con actividades relacionadas con el agua, y el material de promoción del proyecto.
- Realización de un cuestionario para evaluar la actividad.

Temporalización: Las sesiones de trabajo en los centros fueron llevadas a cabo durante los meses de octubre y noviembre de 2010.

Destinatarios: La Semana del Agua se llevó a cabo en un total de 14 centros escolares, de 9 municipios insulares, tanto del entorno urbano como rural.

El número de participantes fue de 862, de los que 398 eran alumnas y 464 alumnos.

Ámbito Territorial: Insular (Gran Canaria).

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: La valoración de los resultados se realizó mediante cuestionarios de evaluación, que cumplieron los participantes. La valoración, de forma general, fue muy positiva.

Tras la actividad, los participantes estaban mucho más sensibilizados en torno a la importancia del agua en Gran Canaria. Los alumnos se mostraron muy participativos e interesados en la temática del proyecto, respondiendo de forma muy positiva durante las sesiones de trabajo en los centros.

Los organizadores quedaron plenamente satisfechos con los resultados obtenidos, avalados por las opiniones recogidas entre los participantes y plasmados en las valoraciones de los docentes.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Los jóvenes poseían conocimientos sobre el agua de manera general (ciclos, propiedades, usos, medidas de ahorro, etc.), lo cual facilitó el desarrollo de la actividad.

Alto grado de implicación y motivación de los docentes, de los centros escolares, en los que se desarrolló la actividad y alto grado de participación entre los asistentes.

Puntos débiles (debilidades)

No ha habido continuidad en el tiempo de esta actividad por motivos económicos.

Los jóvenes no relacionaban directamente y de forma clara la importancia del agua en la formación y desarrollo del medio rural antes de iniciarse la actuación formativa.

Perspectivas de futuro

Se tenía previsto que hubiese una continuidad del Proyecto Rural Aqua Hidroambiente 21, para dar continuidad a todas estas actividades. Pero, por motivos económicos no ha sido posible una continuación de este proyecto.

Financiación de la Buena Práctica

Ministerio de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino.

Recursos materiales, humanos

Recursos humanos: Se subcontrató a la Empresa de Gran Canaria UPI Tunturi S.L., especialistas en Educación Ambiental dirigida a escolares. Esta empresa cuenta con varios monitores especialistas en medio ambiente.

Recursos materiales: Material escolar (libretas, lápices, gomas, reglas, lápices de colores,...). Adaptación de este material para elaborar una presentación de carácter más local.

Fichas didácticas para trabajar con los escolares.

Coste de la Buena Práctica: 5.000 €



Tienda “on line” de productos locales de La Palma: “Hecho en La Palma”

Breña Baja (La Palma)

Contacto, Carlos Delgado
hechoenlapalma@gmail.com
www.hechoenlapalma.com

Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

La idea del proyecto surge, por un lado, por el alto reconocimiento, tanto interno como externo, con el que cuentan los productos tradicionales y artesanales de la isla de La Palma, y, por otro lado, por la necesidad de potenciar la comercialización de los mismos fuera de la isla.

El fundamento, por tanto, de este proyecto es: “la venta y divulgación de todos los productos y servicios rurales de la isla de La Palma”.

Descripción de la Buena Práctica

El proyecto “hechoenlapalma” pretende la comercialización de productos y servicios producidos o elaborados íntegramente en la isla de La Palma, potenciando al máximo lo tradicional, lo artesanal y lo saludable. Ayudando, en lo posible, a mantener, promover y desarrollar el patrimonio histórico-cultural y aquellas actividades tradicionales de gran importancia que aún se conservan en la Isla.

La acción principal está basada en la utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación (Internet / Negocio en la Red).

En cuanto a su utilidad, el proyecto tiene muchas ventajas para los proveedores de los productos y servicios que se incluyan en los catálogos.

Dentro de la tipología de proyectos TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), se enmarca en las TIC-2: desarrollo e implantación de innovaciones introduciendo tecnologías nuevas:

- Lanzamiento de una nueva empresa y de un servicio innovador.

- Comercialización electrónica de productos y servicios de la isla.

- Investigación e innovación en los formatos de presentación de los productos locales y en las formas de agrupar y comercializar.

- Incorporar herramientas y conocimientos para realizar marketing viral y email marketing.

Objetivos: Lo que se pretende con este proyecto no es convertirse en distribuidor, sino incorporar un nuevo canal de distribución y comercialización distinto a los habituales. Así como colaborar en la optimización de la presentación de los productos y servicios de La Palma, mejorando su imagen, ampliando su mercado, haciéndolos más competitivos y, en definitiva, incrementando su rentabilidad. Los objetivos son los siguientes:

- Difundir y comercializar por internet los productos y servicios tradicionales y representativos de la cultura agraria y tradicional de la isla de La Palma.

- Investigar los mejores empaques y embalajes para los productos que se quieren comercializar.

- Hacer ensayos/prototipos de empaques y embalajes para la comercialización de productos, como el plátano, como artículo de regalo.

- Divulgar e informar sobre la vida y costumbres rurales de la isla de La Palma. Además de promocionarlas en todos los ámbitos de la Red.

- Organizar, difundir y comercializar actividades de ocio, culturales y educativas, orientadas a desarrollar una serie de economías de escala, que servirán también de canalización de los productos de la tienda electrónica.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

El proyecto tiene una clara correspondencia con la línea de acciones propuestas por La Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información (ACIISI) para impulsar la utilización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

Se trata de una de las ocho propuestas de emprendedores seleccionadas, en La Palma, dentro del marco del Proyecto de Cooperación RITER (Red de Innovación Tecnológica), a través de la Asociación para el Desarrollo Rural de La Palma (ADER) y con la colaboración del Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino.

A través de éste proyecto, la empresa pretende innovar de forma especial en los métodos de comercialización de las producciones tradicionales y culturales de La Palma, así como, en los métodos y formatos de presentación al cliente, adecuados a cada nicho de mercado.

Temporalización: Esta idea de negocio surgió hace unos dos años. La intención de la idea original era ofrecer en la red plátanos de La Palma.

Aunque estuvimos en forma de prueba unos seis meses, es a partir de abril de este año, cuando hemos comenzado nuestra actividad a real.



Destinatarios: Los usuarios de las nuevas tecnologías. Tenemos que hacer llegar ésta posibilidad de comercio electrónico a aquellas personas, que de algún modo, han conocido los productos palmeros y que, encontrándose en otros lugares, la única posibilidad que tienen para conseguirlos es a través de la Red.

Ámbito Territorial: Ámbito sectorial y geográfico de la actuación: Comercialización de productos y servicios de la isla de La Palma.

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Estamos comenzando la actividad, por ello la rentabilidad empresarial aún es inexistente. Seguimos invirtiendo en el proyecto.

Algunos datos que nos pueden orientar sobre la evolución del negocio son:

- Registro de entradas a fecha de 30/08/11 en la página: 55.292 y en la tienda: 37.740.
- Media de pedidos en los últimos meses: 1-2 pedidos semanales.
- Registro de nuevas visitas por ubicación geográfica durante el periodo de 30/07/11 al 29/08/11: 1.783 visitas de 31 países.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Productos de gran calidad, tradicionales, artesanales y, por tanto, únicos, elaborados en la isla.

Las posibilidades que ofrece la isla para el desarrollo de actividades como la creación de una agencia de organización del ocio y actividades culturales y educativas, orientada a desarrollar una serie de economías de escala. Economías que servirán también de canalización de los productos de la tienda electrónica.



Se ha estudiado el mercado y se ha llegado a la conclusión de que es una idea innovadora, ya no existe que a nivel insular una tienda virtual que aglutine nuestros objetivos y valores.

Puntos débiles (debilidades)

Necesidad de formación con respecto a las herramientas 2.0 y redes sociales, para la realización de estrategias comerciales y de marketing.

Producciones muy limitadas de algunos productos y su estacionalidad.

Coste de insularidad, traducido en un incremento de costes en la distribución y la imposibilidad, en muchos casos, de comercializar determinados productos por su condición de perecederos y la necesidad de unas determinadas condiciones para su traslado.

La distribución del producto depende de un tercero (correos, mensajería, etc.), sobre el cual no podemos tener control y su manipulación de nuestros envíos repercute en nuestra imagen.

Posible desarrollo de este canal de comercialización (venta directa online) por los propios productores.

Intensificación de controles aduaneros (cualquier envío fuera de la isla, inclusive a la península, es considerado como una actividad de exportación).

Perspectivas de futuro

Estamos dando nuestros primeros pasos, pero queda mucho por andar. Somos conscientes de nuestra poca experiencia en el sector del comercio electrónico, de lo que tenemos que aprender y formarnos. Pero queremos que ese camino sea lo más largo posible y diversificarlo todo lo que podamos.

Teniendo el escaparate de la tienda y aprovechando las posibilidades que ofrece la Isla, la intención es buscar otras vías de negocio, sobre todo en el sector de la gestión de servicios (organización del ocio, actividades culturales y educativas) que aporten salidas a los productos.

Financiación de la Buena Práctica

La fuente de financiación es totalmente privada, solamente se ha solicitado la ayuda de los Bonos Tecnológicos. Ayuda que no cobraremos nosotros, sino el proveedor que nos ha facturado la inversión tecnológica, y cuyo porcentaje de la inversión total realizada en el proyecto es mínima.

Recursos materiales, humanos:

Recursos humanos: Dos promotores.

Recursos materiales: Dos Portátiles con conexiones a internet, dos móviles, aplicaciones y programas.

Coste de la Buena Práctica: 7.881 €



“El Cielo como Medio Natural”. Divulgación y actividades relacionadas con la astronomía. AstroTour Isla Bonita, S.L. Santa Cruz de La Palma (La Palma)

Contacto, Antonio González
antonio@astrotour.es
www.astrotour.es
Modalidad, Emprendeduría



Contexto, punto de partida

Cuando hablamos de astronomía en la isla de La Palma nuestras miradas siempre se dirigen al observatorio profesional del Roque de Los Muchachos. Sin embargo, la astronomía está más cerca de lo que nosotros creemos, formando parte de nuestro medio ambiente. Si unimos actividades como el senderismo, submarinismo y parapente a la astronomía, hacemos que La Palma sea un atractivo turístico para los amantes del ocio activo y la naturaleza.

Descripción de la Buena Práctica

Fomentar el conocimiento de nuestro cielo, no sólo a nuestros visitantes sino a todos los palmeros.

Objetivos: Concienciar a los habitantes de La Palma de que la Astronomía es un recurso natural que podemos potenciar entre nuestros turistas. Por lo tanto, hay que buscar la forma de que influya positivamente en nuestra economía.

Estrategia, desarrollo del proyecto, metodología:

En las actividades dirigidas a los visitantes se seguirá trabajando en productos como Noche AstroTour (www.astrotour.es) en las que se ofrece observación práctica, a simple vista y con telescopio, desde la Red de Miradores Astronómicos, que se está desarrollando a lo largo de la geografía insular.

En los locales, se seguirán trabajando proyectos como El Taller del Astrónomo, fruto de un convenio entre el Cabildo de La Palma y el Gobierno de Canarias, a través del programa Septenio, desarrollado por AstroTour. En éste, se realizan diversas actividades divulgativas gratuitas, para que los palmeros aprendamos a conocer nuestro cielo.

Temporalización: En estos momentos nos encontramos finalizando el tercer año de proyectos.

Destinatarios: Las actividades se adaptan al tipo de público al que van dirigidas (asociaciones de mayores, jóvenes o niños, centros escolares...).

Ámbito Territorial: A nivel insular.

Evaluación (herramientas e Indicadores)

Resultados: Para nuestras actividades empleamos indicadores personales y de observación: los monitores y organizadores valorarán la participación y satisfacción aparente de los participantes.

Valoración de la Buena Práctica

Puntos fuertes (fortalezas y oportunidades)

Un nuevo recurso turístico que, unido a otros, puede potenciar las características de La Palma, además de, una nueva iniciativa de ocio activo, tanto para los visitantes, como para las personas locales.

Un recurso económico que permitirá la adaptación y tematización de establecimientos y empresas, e iniciativas privadas de diversos sectores (hoteles, casas rurales, restauración...).

Puntos débiles (debilidades)

No existe un lugar estratégico y de referencia, como un Centro de Visitantes en las cercanías del Observatorio Roque de Los Muchachos.

Falta de información y difusión de las diversas oportunidades que podría generar el Turismo de Estrellas y de los proyectos e iniciativas que se están desarrollando sobre el mismo.

Perspectivas de futuro

Se está creando una red empresarial de diversas iniciativas vinculadas a la astronomía: gastronomía tematizada, hoteles, casas rurales, actividades de ocio

activo, etc. Todo ello forma parte de una constelación de oportunidades para la isla de La Palma.

Financiación de la Buena Práctica

La mayor parte de la financiación viene de los visitantes, además del Taller del Astrónomo, dependiente del Cabildo de La Palma y del Gobierno de Canarias – Septenio.

Asesoramientos y tematizaciones de nuevas iniciativas a través del Cabildo Insular y tematización de emplazamientos a través del Cabildo Insular.

Recursos materiales, humanos:

Recursos humanos: Tres monitores directos y hasta cuatro subcontratados.

Recursos materiales: Diversos telescopios y experimentos son los que conforman el equipo de AstroTour Isla Bonita SL. Creación página Web AstroTour.

Coste de la Buena Práctica: 9.000 €



