



European Network for
Rural Development

ES

FOLLETO DE EJEMPLOS DE PROYECTOS

Fondo Europeo Agrícola
de Desarrollo Rural

APOYO A LAS EMPRESAS RURALES



<https://enrd.ec.europa.eu>

Financiado por la



Red europea de desarrollo rural

La Red Europea de Desarrollo Rural (REDR) es el eje de conexión de las partes interesadas del desarrollo rural de la Unión Europea (UE). La REDR contribuye a la aplicación efectiva de los programas de desarrollo rural de los Estados miembros generando y compartiendo conocimientos y facilitando el intercambio de información y la cooperación en toda la Europa rural.

Cada Estado miembro ha creado su propia Red Rural Nacional (RRN), en la que se integran las organizaciones y administraciones implicadas en el desarrollo rural. En el ámbito de la UE, la REDR respalda la interconexión de estas RRN, de las administraciones nacionales y de las organizaciones europeas.

Para más información, visite el sitio web de la REDR (https://enrd.ec.europa.eu/home-page_es)

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (Feader)

Este folleto de ejemplos de proyectos del Feader forma parte de una serie de publicaciones de la REDR que contribuyen a estimular el intercambio de información.

Cada edición del folleto presenta diferentes tipos de proyectos que han sido cofinanciados por los programas de desarrollo rural con cargo al Feader.

Las ediciones anteriores del folleto de ejemplos de proyectos del Feader se pueden descargar en la sección «Publicaciones» del sitio web de la REDR.⁽¹⁾ La recopilación de buenas prácticas y proyectos de la REDR⁽²⁾ contiene muchos ejemplos adicionales de la asistencia que presta el Feader a iniciativas de desarrollo rural.

(1) https://enrd.ec.europa.eu/publications_es

(2) https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice_es

Europe Direct es un servicio que le ayudará a encontrar respuestas a sus preguntas sobre la Unión Europea.

**Número de teléfono gratuito (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Tanto la información como la mayoría de las llamadas (excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Editora jefe: Neda Skakelj, jefa de unidad, Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural de la Comisión Europea.

Editor: Ed Thorpe, director de Comunicaciones, punto de contacto de la REDR.

El texto manuscrito se ultimó en junio de 2017. El texto en inglés es la versión original.

Más información sobre la Unión Europea, en el servidor de internet (http://europa.eu/european-union/index_es).

Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2017

Print : ISBN 978-92-79-68623-8 ISSN 2529-4962 doi:10.2762/198606 KF-AP-17-002-ES-C

PDF : ISBN 978-92-79-68625-2 ISSN 2529-5020 doi:10.2762/0457 KF-AP-17-002-ES-N

© Unión Europea, 2017

Reproducción autorizada, con indicación de la fuente bibliográfica.

El contenido de esta publicación no expresa necesariamente las opiniones de las instituciones de la Unión Europea.

Los textos de esta publicación tienen exclusivamente fines informativos y no son jurídicamente vinculantes.

Printed by Bietlot in Belgium

También puede solicitar su ejemplar impreso gratuito a través del sitio web de EU Bookshop:

<https://bookshop.europa.eu/es/home/>

Reconocimientos

Principales colaboradores: Ed Thorpe, Patrick Pasgang, Roxana Vilcu, Petri Rinne, Ilze Raath, Pat Kennedy, Jakob Hydén, Afroditi Mantzinou, Veronika Korcekova, Marieke Kok y Anna Parizan.

Maquetación: Benoit Goossens, Veneta Paneva

Fotografía de cubierta © Cywain Agriculture

Índice



1. Servicios de asesoramiento en agricultura

Página 4

Visita de un día en autobús que sirve de inspiración a los agricultores de Flandes, Bélgica

Tutoría empresarial individualizada en Gales, Reino Unido



2. Asesoramiento a empresas rurales

Página 8

Establecer contactos empresariales digitales en zonas rurales de Irlanda

Apoyo empresarial personalizado a mujeres en zonas rurales de Suecia



3. Infraestructura de apoyo

Página 12

Una red de fibra óptica local en Kuhmo, Finlandia

Un nuevo local para pequeñas empresas en Alta Austria



4. Inversiones en el sector agroalimentario

Página 16

Creación de una nueva cadena de suministro en la Grecia rural

Modernización urgente de una explotación lechera en Eslovaquia



5. Inversiones en diversificación rural

Página 20

Una guardería en una explotación agrícola de los Países Bajos

Modernización de una empresa familiar de metalistería en una zona rural de Hungría



6. Inversiones en empresas sociales

Página 24

Integración social de personas con necesidades especiales en zonas rurales de Escocia

Una tienda cooperativa que beneficia a un pequeño pueblo del centro de Alemania



Introducción

La presente edición del folleto de ejemplos de proyectos del Feader trata el tema del «Apoyo a las empresas rurales». El título refleja una interpretación que se centra no solo en ayudar a empresas rurales individuales, sino en contribuir a crear un entorno propicio que permita a las empresas establecerse, desarrollarse y prosperar en zonas rurales.

El apoyo a empresas rurales normalmente implica realizar intervenciones estratégicas que aumenten la probabilidad de que se desarrollen unas actividades económicas exitosas y autosuficientes en zonas rurales. En la práctica, esto puede abarcar tanto la inversión en las infraestructuras digitales y físicas necesarias para que las empresas rurales prosperen, como inversiones, apoyo y asesoramiento específicos que puedan mejorar la sostenibilidad financiera de las empresas individuales.

Las empresas rurales están en el centro del desarrollo rural, y las comunidades y la vitalidad social dependen de la disponibilidad de actividades económicas y empleos locales. El apoyo a las empresas rurales no es solo una prioridad clave de la política de desarrollo rural de la UE, sino que también aporta una contribución valiosa a los objetivos generales de empleo y crecimiento de la UE al aprovechar el importante potencial de crecimiento de muchas zonas rurales.

Los programas de desarrollo rural (PDR) dan apoyo a las empresas rurales a través de una serie de medidas. Algunas de las más importantes son: transferencia de conocimientos y actividades de información (medida 1); servicios de asesoramiento (medida 2); inversiones en activos físicos (medida 4); desarrollo de explotaciones agrícolas y empresas (medida 6); servicios básicos y renovación de poblaciones (medida 7); cooperación (medida 16); y Leader (medida 19).

Los proyectos presentados en esta publicación pretenden reflejar parte de esta amplitud de posibles enfoques destinados a mejorar el entorno empresarial en zonas rurales o a prestar apoyo a empresas rurales específicas.

Seis categorías de apoyo a empresas rurales

Este folleto se estructura en seis secciones que recogen algunas de las principales áreas de oportunidad que se plantean en los PDR para apoyar a empresas rurales:

1. Servicios de asesoramiento en agricultura

Los PDR ofrecen oportunidades concretas para crear servicios de asesoramiento en agricultura y silvicultura y para formar a asesores que ayuden a las partes interesadas del medio rural. Un subgrupo importante de proyectos se ha centrado en el asesoramiento y el apoyo destinados específicamente al sector agroalimentario.

2. Asesoramiento a empresas rurales

Los PDR pueden ayudar a financiar actividades de asesoramiento y apoyo a las empresas centrando el desarrollo empresarial general en distintas formas de empresas rurales, incluida la diversificación hacia actividades no agrícolas. Dicho asesoramiento puede abarcar desde la consultoría empresarial tradicional hasta el desarrollo de capacidades. Algunos enfoques están dirigidos a grupos específicos, como las mujeres o los jóvenes.



3. Infraestructura de apoyo

Las inversiones respaldadas por los PDR pueden contribuir a crear la infraestructura que necesitan las zonas rurales para ofrecer un entorno accesible e interesante a las empresas. Esta labor puede adoptar una amplia variedad de formas, desde inversiones en servicios básicos y mejora de carreteras locales hasta la provisión de acceso a internet y unos espacios de trabajo adecuados.

4. Inversiones en el sector agroalimentario

El sector agroalimentario sigue siendo vital para muchas economías rurales en toda Europa. Los proyectos que cuentan con el apoyo del Feader han ayudado a las empresas agroalimentarias a desarrollarse, crecer o ser más competitivas a través del apoyo específico a las inversiones.

5. Inversiones en diversificación rural

Las empresas rurales se están desarrollando cada vez más en una amplia variedad de actividades económicas. Estas empresas cuentan con el apoyo del Feader, que puede contribuir a crear zonas rurales económicamente más diversas y sostenibles.

6. Inversiones en empresas sociales

Hay una gran necesidad de transformar el suministro de productos y servicios en las zonas rurales y, también, un gran potencial para llevarlo a cabo. El apoyo del Feader a través de los PDR puede ser vital para permitir a empresas sociales iniciar su andadura en la prestación de servicios, desde tiendas hasta asistencia sanitaria y desde el transporte hasta el cuidado de los niños.

Cada sección de esta publicación comienza con una página en la que se describe de forma general el subtema y los posibles enfoques al «apoyo a las empresas rurales». A continuación se presentan dos pequeños estudios de casos de proyectos del Feader, que pretenden ofrecer distintos ejemplos prácticos de buenas prácticas.

Esperamos que este folleto contribuya a un mejor entendimiento de la amplitud de posibilidades y de tendencias emergentes en el uso de los PDR para respaldar a las empresas en una gran variedad de contextos rurales.

Confiamos en que los ejemplos inspiren iniciativas similares a partir de algunas de las prácticas y enfoques presentados. El punto de contacto de la REDR seguirá interesado en conocer enfoques nuevos e innovadores para compartirlos y debatirlos en el seno de la red.

**El equipo del punto de contacto de la
Red Europea de Desarrollo Rural**

1. Servicios de asesoramiento en agricultura

Un subgrupo importante de proyectos se ha centrado en el asesoramiento y apoyo a empresas específicamente en el sector agroalimentario. Estos esfuerzos pueden inspirar a los productores y transformadores con nuevas ideas, ayudarles a desarrollar planes de negocios efectivos y guiarlos a través de las dificultades que surjan en su aplicación.

Los asesores y formadores pueden contribuir a mejorar las actividades básicas de las empresas agroalimentarias, ofreciendo o dirigiendo a los empresarios hacia las capacidades y conocimientos técnicos que puedan necesitar. Asimismo, pueden fortalecer la confianza de las personas para que lleven a cabo actividades nuevas y más variadas en otros sectores económicos (por ejemplo, el turismo).

Una recomendación clave que se deriva de los ejemplos descritos en el presente documento es que, para ser efectivo, el apoyo no puede ser una actividad puntual que sirva únicamente para inspirar empresas emergentes. Las iniciativas eficaces mantienen un vínculo con las empresas a lo largo del tiempo para acompañarlas a la hora de ejecutar sus planes de negocios, acceder a la financiación, superar obstáculos y aprovechar las capacidades y el asesoramiento de expertos que necesiten.

Los PDR ofrecen oportunidades concretas para crear servicios de asesoramiento en agricultura y silvicultura, formar asesores y ayudar a los agentes del medio rural a beneficiarse del uso de servicios de asesoramiento a través de las medidas sobre servicios de asesoramiento (medida 2) y transferencia de conocimientos (medida 1). Los proyectos Leader (medida 19) también apoyan este tipo de actividad.

Apoyo para grupos

Un tipo de enfoque que apoyan los PDR es el de aunar a los productores a fin de explorar nuevas oportunidades y posibilidades de crecimiento en un marco o foro común.

Los agricultores se pueden beneficiar del intercambio de ideas e inquietudes y de la potencial creación de una red de ayuda mutua o incluso de nuevas ideas para la cooperación. Al mismo tiempo, los asesores tienen la oportunidad de llegar a varios productores en la misma sesión, reduciendo de esta forma los costes por persona.

Una valiosa lección derivada del apoyo a grupos que se describe aquí es que, sin ser demasiado exclusivo, es importante, sin embargo, trabajar con agricultores que deseen y sean capaces de debatir sus ideas de negocio con otros y que se muestren abiertos a explorar formas de desarrollar y hacer evolucionar sus actuales prácticas.

El estudio de caso de la página 5 presenta un ejemplo innovador en Flandes (Bélgica), que ofrece apoyo empresarial durante una visita de un día en autobús.

Tutoría individualizada

Un enfoque distinto que también han apoyado con éxito los PDR es el servicio de tutoría individualizada.

Dicho enfoque puede tener la ventaja de ofrecer un servicio más personalizado y adaptado, que responda de manera rápida y eficaz a las circunstancias y necesidades cambiantes de una empresa individual.

Los enfoques individualizados también pueden ser más apropiados para productores o transformadores que se sientan menos cómodos compartiendo sus ideas de negocio o información potencialmente sensible en un contexto grupal.

Véase la página 7 para saber más acerca del enfoque de Gales (Reino Unido) que ofrece apoyo individualizado a empresas agroalimentarias en aspectos que van desde el concepto innovador hasta su ejecución.



Visita de un día en autobús que sirve de inspiración a los agricultores de Flandes, Bélgica

La iniciativa «Academy on Tour» ofrece un enfoque innovador hacia el apoyo empresarial para productores y transformadores del sector agroalimentario. El proyecto ha ayudado a los participantes a desarrollar planes sobre productos o planes de negocios para expandir o diversificar sus explotaciones, presentándoles ideas inspiradoras, asesoramiento de expertos y apoyo mutuo durante una visita de un día en autobús.

El concepto «Academy on Tour» fue desarrollado por el centro de apoyo a la innovación (*Innovatiesteunpunt*), un servicio de asesoramiento de Flandes, Bélgica. Su deseo era combinar el intercambio de mejores prácticas transfronterizas con el acceso al asesoramiento de expertos y al apoyo mutuo.

La idea era dirigir visitas de estudio de una jornada en un «autobús ejecutivo» apto para el trabajo a bordo. Además de las instalaciones multimedia necesarias, el autobús cuenta con seis mesas con cuatro asientos y una sala de estar que permite trabajar en grupo mientras el autobús realiza su viaje.

«Fue un poco complicado convencer a los agricultores para participar en esta primera visita, pero después, tuvimos que hacer una selección debido a la tremenda demanda.»

Patrick Pasgang

Coordinador del proyecto, *Innovatiesteunpunt*

El objetivo es que, cuando el autobús llegue al final del trayecto, todas las explotaciones participantes hayan elaborado un plan de negocios o un plan de desarrollo de un producto listo para su ejecución.

Un total de doce parejas de agricultores y entre siete y diez asesores participan en cada visita.

La participación en parejas se considera útil para garantizar que existe un plan común en vez de una sola persona que tenga que convencer a sus colegas sobre una idea cuando vuelva a casa.

Creando redes en la carretera

Cada tour se realiza fuera de Bélgica y se organiza en torno a un tema concreto. El primer «Academy on Tour» fue un viaje de un día a Reino Unido dedicado a la innovación alimentaria. Se visitaron supermercados del Reino Unido en busca de inspiración sobre desarrollo de productos, estrategia de marca y embalaje. También se visitó a empresarios agrícolas para hablar sobre sus prácticas.

El primer viaje supuso que los agricultores salieran de casa a las cinco de la mañana y volvieran a la una de la madrugada. Fue un día intenso, pero arrojó excelentes resultados en términos de inspiración, desarrollo de conocimientos y establecimiento de contactos.

«Los participantes pasaron el día juntos; hicimos uso del 100 % del tiempo disponible. Como resultado, muchos participantes todavía mantienen contacto y siguen trabajando juntos.»

Patrick Pasgang
Innovatiesteunpunt



© Academy on Tour

Los agricultores participantes disfrutaron de visitas de estudio, hacen contactos entre compañeros y realizan intercambios con expertos en un viaje de un día en autobús.

Al inicio del viaje los agricultores se presentan al grupo y describen su negocio, desafíos e ideas. Hay oportunidad para realizar preguntas y pequeñas presentaciones por parte de los expertos participantes entre los que se incluyen diseñadores, desarrolladores de negocios, profesionales del marketing, contables y expertos jurídicos.

Las parejas pueden reservar sesiones individuales o de grupos pequeños con los expertos disponibles para tratar cuestiones o ideas concretas a medida que el autobús continúa su viaje.

La preparación es la clave

Resulta vital seleccionar a los participantes que se puedan beneficiar y contribuyan en mayor medida. Para ello, los agricultores interesados cumplimentaron un cuestionario en línea en el que se les preguntaba acerca de su perfil, intereses e ideas. Es necesario que los agricultores estén dispuestos a comentar sus ideas de negocio de forma abierta con otras personas.

Asimismo, es importante seleccionar a los expertos por su diversidad de conocimientos y capacidades, su actitud abierta y su motivación. Deben estar preparados para aportar asesoramiento, ofrecer una plataforma de difusión de ideas y estimular nuevas reflexiones sobre todas las ideas de negocio debatidas a lo largo del día.

Una buena preparación también supone tomar decisiones acerca de un tema concreto con el fin de ofrecer un enfoque claro a la jornada y realizar una investigación acerca de lugares adecuados e inspiradores que visitar.

«Asegúrate de que tienes un objetivo concreto y de que haya un seguimiento. De lo contrario, los participantes volverán a su trabajo cotidiano y a sus problemas, y la idea o concepto de negocio nunca llegará a la mesa de debate en casa.»

Patrick Pasgang
Innovatiesteunpunt

Seguimiento eficaz

Es importante entender que la visita no es el final del proceso, sino más bien una especie de «comienzo sobrecargado». Innovatiesteunpunt hace un seguimiento de cada grupo de participantes a través de un apoyo y asesoramiento continuados a la hora de ejecutar sus planes. Les ayuda a desarrollar proyectos piloto y a elaborar solicitudes de financiación según sea necesario.

El coste total del proyecto es de 45 000 euros, que incluyen 15 000 euros para la propia visita y otros 30 000 euros para el apoyo y asesoramiento posteriores que se ofrecen a los agricultores participantes a lo largo de muchos meses.

La mitad del coste de la visita de una jornada se financió a través de Leader, lo que significó que los

agricultores pudieron participar sin coste alguno. Innovatiesteunpunt cubrió los costes de las labores de seguimiento con subvenciones del gobierno regional.

Los organizadores realizan una evaluación de la visita el mismo día y una evaluación de seguimiento seis meses después para estudiar la satisfacción con los resultados e identificar las posibles necesidades de apoyo adicional.

Uno de los participantes ya ha introducido tres nuevos productos a partir de un concepto desarrollado durante la visita en autobús, mientras que otros planes de negocios se encuentran en proceso de ejecución. Al tratarse de agricultura y ganadería, muchas ideas tardarán en dar frutos, pero los procesos están en marcha y existe un enfoque más claro del apoyo empresarial que puede ofrecer Innovatiesteunpunt.

«Hemos ideado un nuevo producto al que hemos llamado "de Rode van Morkhoven" y tenemos otra idea en preparación. En este momento, estamos trabajando también con otros productores artesanales del sello "Hecho a mano en Bélgica"».

Linda Van den Bulck
Productora de azafrán y participante en el «Academy on Tour»

Uno de los puntos fuertes de esta idea de proyecto es que es muy transferible y puede aplicarse a una amplia variedad de temas, desafíos y ubicaciones. Patrick Pasgang concluye: «La clave está en encontrar a los expertos adecuados para este tipo de viaje, y si lo consigues, puedes intentar cualquier cosa».

El concepto de viaje ha sido un auténtico éxito y es muy popular. Mucha gente (incluidos los gobiernos provinciales de Bélgica) han consultado a Patrick y su equipo acerca de la organización de visitas sobre una amplia variedad de temas.

Ya se han realizado visitas posteriores con diferentes tipos de apoyo financiero. Entre ellas, una visita a los Países Bajos sobre agricultura multifuncional financiada por Leader y otra a Francia sobre productos del mar financiada por Interreg.

Nombre del proyecto	Academy on Tour
Tipo de beneficiario	Servicio de asesoramiento en agricultura
Período	2014-2016
Financiación	Coste total: 45 000 euros Contribución del Feader: 7 500 euros Contribución nacional o regional: 18 750 euros Financiación privada: 18 750 euros
Medida del PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Información complementaria	www.innovatiesteunpunt.be
Contacto	patrick.pasgang@innovatiesteunpunt.be

Tutoría empresarial individualizada en Gales, Reino Unido

La iniciativa «Cywain Agriculture» ofrece apoyo empresarial individualizado a productores y transformadores del sector agroalimentario desde el concepto innovador hasta su ejecución. Desarrolla las capacidades y la confianza, consiguiendo empresas más sostenibles.

Necesidad de apoyo empresarial continuado

Gales cuenta desde hace mucho tiempo con programas que trabajan con los agricultores para generar nuevas ideas. Sin embargo, existía una relativa falta de seguimiento para convertir esas ideas en negocios rentables.

En 2008, «Menter a Busnes», que se describe a sí mismo como «la principal empresa de desarrollo económico independiente de Gales», intentó llenar este vacío desarrollando el proyecto «Cywain Agriculture».

«Cywain Agriculture» cuenta con seis responsables de desarrollo que ofrecen asistencia a productores y transformadores para desarrollar nuevos productos y mercados, sobre la base del conocimiento de toda la cadena de suministro.

Trabajan para crear capacidades y confianza en el seno de las empresas asesoradas y para fomentar la colaboración cuando sea preciso.

Los responsables de desarrollo (algunos de ellos trabajan a tiempo parcial) están repartidos geográficamente, pero cuentan con el apoyo de un equipo administrativo centralizado.

«Este enfoque fomenta la confianza del cliente en sus productos y habilidades empresariales, lo cual, a su vez, da lugar a negocios más sostenibles.»

Evaluación independiente de «Cywain Agriculture»
Rural Development Company Ltd, Reino Unido

Un nuevo servicio de tutoría

Los responsables de desarrollo ayudan a los clientes a definir un plan de acción con papeles, responsabilidades y resultados acordados. En caso necesario, ponen en contacto a los clientes con un tutor experto que los guiará en el desarrollo de sus productos o mercados.

El apoyo de las tutorías está hecho a la medida de cada empresa, y puede abarcar planes de negocios o de marketing, diseño gráfico o de sitios web, estrategia de marca, procesos de fabricación, etc.

La supervisión del proyecto concluyó que las tutorías beneficiaron a 64 grupos y 751 productores primarios, llevando directamente al desarrollo de 511 nuevos productos o mercados.



© Cywain Agriculture

Los tutores de Cywain apoyan a los productores y transformadores de productos básicos galeses.

Una evaluación independiente calculó que durante el período 2013-2015, este servicio creó 96 empleos (47 a tiempo completo y 49 a tiempo parcial) y mantuvo otros 180 (107 a tiempo completo y 73 a tiempo parcial).

«La principal fortaleza de "Cywain Agriculture" reside en la amplitud y la interconexión de sus servicios, que ofrecen un enfoque de ventanilla única casi exclusivo.»

Evaluación independiente de «Cywain Agriculture»
Rural Development Company Ltd, Reino Unido

Desde 2013, los clientes deben aportar el 25 % de los costes del programa de tutorías, lo que se considera una manera útil de centrar el apoyo en aquellos que están más decididos a crear negocios rentables.

En 2014, se obtuvo financiación adicional para la continuación y expansión de este exitoso enfoque.

Nombre del proyecto	Cywain Agriculture
Tipo de beneficiario	Empresa de desarrollo económico
Período	2009-2014
Financiación	Coste total: ~ 2 700 000 euros Contribución del FEADER: ~ 1 800 000 euros Contribución nacional o regional: ~ 900 000 euros
Medida del PDR	M124 (2007-2013) — Cooperación para el desarrollo de nuevos productos, procesos y tecnologías
Información complementaria	www.menterabusnes.co.uk/en/cywain
Contacto	myrddin.davies@menterabusnes.co.uk

2. Asesoramiento a empresas rurales

Los PDR pueden ayudar a financiar actividades de asesoramiento y apoyo a las empresas centrando el desarrollo económico general en distintas formas de empresas rurales, incluida la diversificación hacia actividades no agrícolas. Dicho asesoramiento puede abarcar desde la consultoría empresarial tradicional hasta el desarrollo de capacidades. Algunos enfoques están dirigidos a grupos específicos, como las mujeres o los jóvenes.

Los asesores y formadores pueden resultar vitales a la hora de fomentar y posibilitar la diversificación rural dando a conocer de forma más efectiva las oportunidades empresariales, remitiendo a las personas interesadas al tipo de apoyo que necesitan y aumentando la confianza y las capacidades de los posibles empresarios.

Mejorar las capacidades digitales

La falta de conocimientos informáticos en las poblaciones rurales puede suponer una barrera para el desarrollo empresarial tan importante como la propia falta de acceso a internet. Debe entenderse que estos dos aspectos van de la mano cuando se trata de posibilitar que las comunidades rurales aprovechen el potencial de negocio que ofrecen las tecnologías digitales.

Las capacidades digitales pueden fomentarse a través de programas «tradicionales» de enseñanza en el aula. No obstante, también existen varias formas de mejorar las capacidades y la confianza en el ámbito digital relacionado con la empresa a través de actividades en línea.

Estas actividades no están pensadas para personas sin experiencia en internet, sino más bien para aquellas que quizá no tengan los conocimientos o la confianza necesarios para transformar su actual uso de los ordenadores y de internet para cuestiones personales en un proyecto empresarial basado en las posibilidades digitales.

Véase la página 9 para saber más sobre una iniciativa destinada a desarrollar capacidades y redes empresariales digitales en zonas rurales de Irlanda a través de sesiones periódicas en línea.

Emprendimiento integrador

Otros enfoques útiles pueden centrarse más en llegar a grupos que se enfrentan a obstáculos adicionales para convertirse en empresarios rurales. Esto se puede deber a que sufren discriminación (no intencionada) al acceder al apoyo o a la financiación, pero también puede ser debido a que no creen que el emprendimiento sea una opción realista para ellos.

Los jóvenes representan uno de estos grupos que se han beneficiado de programas de apoyo específicos. Por ejemplo, la Junior Agri Academy inspira a jóvenes de entre 16 y 19 años de zonas rurales de Gales a plantearse una carrera gratificante e interesante en el sector alimentario y agrícola.

Las mujeres ya se encuentran a la vanguardia de una serie de iniciativas empresariales en zonas rurales y de diversificación agrícola. Sin embargo, aún existe un potencial emprendedor sin explotar que puede abordarse.

Véase la página 11 para saber más sobre un proyecto sueco que ofreció un programa específico para mejorar las capacidades y confianza empresariales de las mujeres participantes.



Establecer contactos empresariales digitales en zonas rurales de Irlanda

El proyecto «Digital Clare» fomentó la capacidad digital y la sensibilización sobre su importancia entre empresas, organizaciones y particulares en el predominantemente rural condado de Clare. A través de sesiones periódicas en línea de trabajo en red, ha creado nuevos contactos así como una comunidad digital en desarrollo que explora nuevas oportunidades de negocio en esta zona.

La empresa Clare Local Development Company (CLDC) se dio cuenta de que la falta de conocimientos y capacidades digitales suponían un lastre para las actividades empresariales y comunitarias del condado de Clare, Irlanda.

Mediante un concurso público, CLDC contrató los servicios de una experta en medios digitales, que desarrolló un conjunto de actividades de formación digital adaptadas a las necesidades de la comunidad.

Para encontrar y atraer participantes, CLDC invitó a clientes de todos sus programas, incluida su base de datos de más de 5 000 particulares, empresas y organizaciones. Una vez organizados los eventos iniciales, los medios locales y el boca a boca contribuyeron a dar a conocer la iniciativa.

Formación y eventos

Durante la primera fase del proyecto, la experta digital elaboró e impartió veintiocho cursos de formación digital. Estas sesiones abarcaron una serie de temas relacionados, entre ellos, la creación de perfiles en conocidas redes sociales, la creación y gestión de contenido en redes sociales y el uso de plataformas para compartir fotos.

Impartió sesenta horas de tutorías individuales a más de noventa propietarios de empresas y representantes de grupos comunitarios sobre cómo desarrollar sus capacidades y actividades digitales. Además, facilitó ocho sesiones presenciales de trabajo en red para las personas que participaban en las actividades del proyecto.

«No podemos permitir que una mala conexión de banda ancha en una zona sea una excusa para no desarrollar las capacidades digitales entre las partes interesadas locales».

Agnes O'Shaughnessy
Agente de desarrollo local, Clare Local Development Company (CLDC)

Los edificios comunitarios y los hoteles locales ofrecieron sus instalaciones de forma gratuita. Las actividades de marketing o relaciones públicas también se llevaron a cabo sin coste alguno, usando redes y contactos existentes. El único gasto financiero del proyecto fue la tarifa de 50 euros por hora de la experta digital.

Aunque esta experta siguió ofreciendo formación en el aula, cursos presenciales de formación de trabajo en red y cursos de formación en línea durante la segunda fase del proyecto, el enfoque cambió hacia la creación de una comunidad digital sostenible.



© Digital Clare

Se ha desarrollado una comunidad empresarial en línea gracias a los chats regulares de Twitter que usan la etiqueta #DigitalClare.

© Digital Clare



«Digital Clare» ha proporcionado oportunidades de marketing de bajo coste a diferentes empresarios locales.

Una nueva comunidad digital

La experta digital creó chats semanales en Twitter los martes por la noche con la etiqueta #DigitalClare. Estas sesiones en línea congregaron a personas de toda la comunidad con interés en el desarrollo de las capacidades y oportunidades digitales. En la primera sesión, #DigitalClare fue tendencia en Irlanda durante 24 horas y llegó a 3,5 millones de personas.

«Participaron en el proyecto una gran variedad de personas, pertenecientes a diferentes empresas, grupos de interés locales, grupos de edad y entornos».

Agnes O'Shaugnessy
CLDC

La experta coordinó más de veinte sesiones semanales de Twitter durante la fase inicial del proyecto. Posteriormente, los participantes fueron capaces de continuar sin necesidad de más asesoramiento.

A principios de 2017, se habían celebrado más de 50 actos de este tipo y #DigitalClare se ha convertido en un nombre muy reconocido a nivel local para el establecimiento de contactos y la innovación digital.

Esta creación de contactos se ha traducido en oportunidades de marketing de bajo coste y un aumento de las transacciones para distintas empresas locales. Un gran número de empresas ha declarado haber obtenido nuevos contratos comerciales, mientras que los grupos comunitarios han informado también de un aumento de la conectividad local y el voluntariado en distintas causas.

Entre otras actividades destinadas a apoyar la creación de una red autosuficiente de personas que pudiera abogar por que el proyecto avanzara, se encuentra un exitoso acto inaugural al que acudieron ciento ochenta personas que habían apoyado el proyecto «Digital Clare» o que habían participado en él, y que representaban a un amplio espectro de la comunidad.

«En el momento en que se creó "Digital Clare", yo acababa de comenzar mi propio negocio. Asistí a la velada de inauguración y me impresionó el entusiasmo que había generado... me habían llegado muchísimas referencias de clientes a través de la red».

Martina Neylon
Propietaria de «Miword» y participante en «Digital Clare»

Además, se creó un grupo cerrado de Facebook para ayudar a coordinar otras actividades. Este grupo ya tiene 688 miembros y se usa para promocionar eventos y ofrecer un espacio seguro para que los participantes hagan preguntas y colaboren con personas afines de la comunidad.

El vínculo y la sensación de participación colectiva que se creó en torno al proyecto han contribuido a crear una comunidad digital duradera que sigue activa en la actualidad.

Un grupo de «Digital Clare champions» se encargará de desarrollar nuevas actividades con el apoyo de CLDC. Se espera que esto dé pie a una serie de proyectos adicionales que den continuidad al buen trabajo ya realizado.

«Existe un grupo central de miembros activos que han mantenido la red en funcionamiento, pero será necesario recibir apoyo. Al elaborar la estrategia de desarrollo local de la iniciativa Leader, hemos constatado que la red necesita cierto apoyo».

Gloria Callinan
Coordinadora de Leader

Nombre del proyecto	Digital Clare
Tipo de beneficiario	Grupo de acción local (Clare Local Development Company)
Período	2014-2017
Financiación	Coste total: 32 000 euros Contribución del Feader: 14 400 euros Contribución nacional: 17 600 euros
Medida del PDR	Leader/M331 (2007-2013) — Formación e información para agentes económicos
Información complementaria	www.cldc.ie/home/digital-clare
Contacto	info@cldc.ie

Apoyo empresarial personalizado a mujeres en zonas rurales de Suecia

El proyecto «Business Development for Women» ofreció un programa de formación específico para mujeres destinado al desarrollo de un plan de negocios sobre la base de una idea de negocio rural nueva o existente. Utilizó una mezcla de teoría y ejemplos de casos reales para mejorar los conocimientos, las capacidades y la confianza empresarial de las participantes.

La asociación de agricultores locales LRF Mälardalen se encargó de desarrollar un paquete de apoyo empresarial personalizado para mujeres de zonas rurales con el fin, tanto de fomentar el principio de igualdad de género, como de aprovechar mejor la capacidad innovadora de las mujeres para beneficio de la zona.

«Mi experiencia es que, a menudo, las mujeres tienen una perspectiva diferente y, por tanto, encuentran soluciones alternativas y nuevas oportunidades de desarrollo.»

Helena Isakson
Gestora de proyectos, LRF Mälardalen

Apoyo para el desarrollo de un plan de negocios

La gestora de proyectos Helena Isakson ya había trabajado como asesora de desarrollo empresarial. Elaboró un programa y materiales didácticos destinados a guiar a las participantes en la elaboración de un plan de negocios.

A lo largo de seis talleres formativos, las participantes recibieron nuevas herramientas y modelos que podían ayudarles a planificar mejor sus empresas con el fin de aumentar la rentabilidad y llevar sus ideas un paso más allá.

Participaron un total de sesenta mujeres, que recibieron una mezcla de información teórica y ejercicios prácticos relacionados con casos reales.

«Me sentí muy orgullosa de que hubiera tantas mujeres que quisieran participar en la formación y de que tantas de ellas estuvieran satisfechas con los conocimientos que adquirieron.»

Helena Isakson
LRF Mälardalen

Resultados positivos

Hasta cincuenta participantes elaboraron con éxito planes de negocios que fueron aprobados por consultores externos. Ello les proporcionó una excelente base para ejecutar sus ideas, así como para acudir a los bancos, a socios potenciales y a las autoridades pertinentes.

Las participantes valoraron muy positivamente la formación que habían recibido y muchas de ellas



© LRF Mälardalen

El proyecto ayudó a Anna Kalvebrand, una fabricante de quesos local, a fortalecer su plan de negocios.

recomendaron el programa a amigas y conocidas. También se beneficiaron del apoyo de otras compañeras y del trabajo en red gracias a la creación de un grupo de Facebook.

«Aprendí mucho durante esos días. Quizá hubiera acabado aprendiendo esas lecciones antes o después, pero estoy segura de que todo habría requerido mucho más tiempo.»

Anna Kalvebrand
Fabricante de quesos y alumna del proyecto

Una idea importante que cabe señalar de esta formación es que, aunque la elaboración de un plan de negocios es una de las mejores herramientas disponibles, muchas de las mujeres tenían otras necesidades formativas en términos de contabilidad y dirección, y se pudieron beneficiar de una preparación más individualizada destinada a aumentar su confianza empresarial.

Nombre del proyecto	Business Development for Women
Tipo de beneficiario	Asociación de agricultores
Período	2012-2015
Financiación	Coste total: 94 000 euros Contribución del Feader: 42 000 euros Contribución nacional: 42 000 euros Contribución privada: 10 000 euros
Medida del PDR	M331 (2007-2013) — Formación e información para agentes económicos
Información complementaria	www.lrf.se/mitt-lrf/regioner/malardalen
Contacto	Helena.Isakson@lrf.se

3. Infraestructura de apoyo

Las inversiones respaldadas por los PDR pueden contribuir a crear la infraestructura que necesitan las zonas rurales para ofrecer un entorno accesible e interesante a las empresas. Esto puede adoptar una amplia variedad de formas, desde inversiones en servicios básicos o mejora de carreteras locales hasta la provisión de acceso a internet y unos espacios de trabajo adecuados.

Las empresas rurales pueden sufrir un aislamiento relativo y una falta de infraestructuras adecuadas que les sirvan de apoyo en el desarrollo de sus actividades.

Al mismo tiempo, la disponibilidad de terrenos más baratos en las zonas rurales en comparación con las ciudades y el crecimiento de las tecnologías digitales ofrecen importantes ventajas potenciales al proporcionar las infraestructuras necesarias.

Los PDR pueden utilizarse para realizar las inversiones en infraestructuras necesarias para facilitar la actividad económica local (por ejemplo, en virtud de la medida 7: servicios básicos y renovación de poblaciones).

Igualmente, muchos Grupos de Acción Local han utilizado la financiación de la iniciativa Leader a lo largo de los años para apoyar las inversiones en infraestructuras locales. A menudo, estos proyectos están impulsados por personas o grupos entusiastas de la comunidad.

Provisión de acceso a internet

En el siglo XXI, la creación de un verdadero entorno de apoyo para las empresas rurales requiere un acceso a internet rápido y fiable. Es fundamental superar la brecha digital que se vive en muchas zonas rurales a través de la tecnología que sea más adecuada para cada zona concreta.

En muchos casos, las empresas privadas de telecomunicaciones y los programas nacionales de inversión en banda ancha no ven justificación económica para invertir en infraestructuras de internet de banda ancha en poblaciones rurales aisladas.

Sin embargo, un número cada vez mayor de comunidades rurales está demostrando cómo la acción local y el compromiso de las comunidades pueden ofrecer soluciones sostenibles desde el punto de vista económico y tecnológico.

Véase la página 13 para saber más sobre un proyecto participativo de Leader en Finlandia que instaló su propia red de fibra óptica de banda ancha.

Espacios profesionales de trabajo

Muchas empresas rurales se pueden beneficiar de la disponibilidad de espacios profesionales de trabajo en su zona.

Para algunas empresas rurales esto puede significar disponer de un espacio profesional sin tener que invertir en sus propias instalaciones. En otros casos, puede significar un espacio más eficaz para trabajar que el hogar o evitar un largo viaje hasta una oficina en una zona urbana.

Los espacios profesionales de trabajo compartidos también pueden adoptar una especie de función de «eje», reuniendo a las empresas locales, favoreciendo el establecimiento de contactos y permitiendo que emerja una amplia variedad de actividades empresariales adicionales.

Véase la página 15 para saber más acerca de un proyecto austriaco que ha transformado una antigua posada rural en un espacio comunitario y de trabajo compartido.



© Village Optical Fibre Network Cooperative of North-Western Kuhlmo

Una red de fibra óptica local en Kuhmo, Finlandia

La iniciativa «Village Optical Fibre Network Cooperative of North-Western Kuhmo» se valió de la participación comunitaria para instalar una infraestructura local de fibra óptica y contribuir a proporcionar un servicio de internet asequible y rápido en una zona escasamente poblada.

Brecha digital en las zonas rurales de Finlandia

Kuhmo es un municipio escasamente poblado de la región de Kainuu en el este de Finlandia, en el que muchos vecinos y empresas no tienen acceso a internet de banda ancha.

Esto se debe a que a las empresas de telecomunicaciones no les resulta comercialmente atractivo invertir en infraestructuras de internet de banda ancha a través de fibra óptica en esta localidad.

Los operadores de red comerciales recibieron ayuda del programa nacional «Broadband for all» (Banda ancha para todos) para construir nuevas líneas de cable que llegaran a otras zonas del país. Sin embargo, con ello no se logró superar los obstáculos del mercado en determinadas zonas; en otros casos, algunas poblaciones distantes recibieron cableado nuevo, pero solo unos cuantos vecinos pudieron permitirse conectarse a él.

«En un país pequeño como Finlandia, en las zonas rurales escasamente pobladas, con frecuencia una única empresa determina las condiciones de construcción de la red, los precios, etc. El caso de la Kuhmo Cooperative ilustra que esto no tiene por qué ser así.»

Petri Rinne

Experto en desarrollo rural finlandés

Un paladín local

Philip Donner es un vecino de la población de Iivantiira, en el municipio de Kuhmo que, por su experiencia personal y profesional, estaba convencido del potencial digital de las zonas rurales de Finlandia.

Al mismo tiempo, desde la instalación de la primera red piloto de banda ancha en el barrio Hietalahti de Kuhmo en 2007, era consciente de la posibilidad de lograr una conectividad de banda ancha a través de fibra con la participación de la comunidad.

«Personas con experiencia, paladines locales podría decir, como Philip Donner, son extremadamente importantes para las zonas rurales escasamente pobladas.»

Pirjo Heikkinen

Director, Grupo de Acción Local (GAL) Living Kainuu

Philip Donner fue el elemento impulsor de la creación en 2013 de una cooperativa local de internet en el noroeste de Kuhmo. Esta iniciativa respondía a un cambio de política en Finlandia que supuso que estos enfoques ascendentes también pudieran recibir financiación para ayudar a salvar la brecha digital experimentada en muchas zonas rurales.



Miembros de la comunidad ofrecieron voluntariamente su tiempo y maquinaria para instalar la red local de cable de banda ancha.

Un proceso comunitario

La iniciativa «Village Optical Fibre Network Cooperative of North-Western Kuhmo» empezó buscando el compromiso y la participación de la comunidad local. Sus miembros fueron casa por casa y organizaron reuniones en la población y sus alrededores. Explicaron y debatieron los beneficios de la sociedad de la información y las oportunidades que ofrecen las conexiones rápidas a internet.

Con el compromiso de los residentes locales, se realizó la inversión para la construcción de una red de fibra óptica. En la práctica, la mayoría de los trabajos de construcción consistieron en movimientos de tierra.

«Construir redes de fibra óptica no es ingeniería aeroespacial.»

Philip Donner
Coordinador del proyecto

El apoyo de los PDR al proyecto fue del 74 % del total de los costes y, sin dicho apoyo, la inversión no habría sido posible. No obstante, la contribución en tiempo y maquinaria de los residentes locales también resultó determinante.

Además del uso de tractores y excavadoras, el proyecto se benefició de 36 000 horas de trabajo voluntario en la fase de construcción. La cooperativa calcula el valor de las contribuciones voluntarias por encima de los 350 000 euros. Ello contribuyó a que la inversión fuera mucho más rentable que la que tendría que haber realizado un operador comercial.

En total, la cooperativa fue capaz de instalar 165 kilómetros de cable de fibra óptica, creando así una red local, que pudo conectarse a la red nacional principal de banda ancha.

Conexión rápida y asequible

De forma simultánea a la fase de construcción, la cooperativa negoció con distintas empresas de telecomunicaciones el suministro del servicio de internet a la red resultante. Finalmente, se seleccionó a TeliSonera, un importante operador nacional, y la red noroeste de Kuhmo se conectó en otoño de 2015.

La red ofrece velocidades muy rápidas de transferencia de datos de 110 Mbps de carga y descarga a través de internet y una cifra equivalente incluso más rápida de 1 Gbps a través de intranet (dentro de la red local). La red cubre las siete poblaciones de Hietaperä, Härmänkylä, Iivantiira, Kuusamonkylä, Härmänkylä, Koskenmäki e Ylä Vieksi.

«Fomentar la confianza y el compromiso de la comunidad fue el factor clave del éxito. La cooperativa se inició en la propia vecindad (y el resultado se basó en sus necesidades, con cientos de clientes y una ejecución muy rentable).»

Petri Rinne
Experto en desarrollo rural finlandés

Gracias a la participación de la comunidad en fases tempranas, más de 200 de los 270 hogares de la zona del proyecto se registraron en el servicio. Esto, junto a la titularidad local de la red física de cable, significa que cada casa se beneficia de una tarifa mensual relativamente baja de 28 EUR por hogar.

Más pasos hacia delante

La cooperativa se siente orgullosa de haber podido cambiar la forma de pensar y la actitud de las autoridades públicas y de las empresas privadas implicadas con respecto a la viabilidad y el valor del suministro de servicio de internet en zonas rurales escasamente pobladas. Ahora la relación de trabajo y los ámbitos de colaboración entre estos organismos son mucho más sólidos.

Los vecinos también aprendieron que las iniciativas ascendentes y el hecho de responsabilizarse de su propio futuro realmente pueden marcar la diferencia y han aumentado su confianza para seguir avanzando.

«Gracias a la propia iniciativa y la creatividad de los vecinos, estos disponen ahora de unos servicios de internet mejores y más rentables que aquellos que disfruta la media de los ciudadanos finlandeses o nuestros residentes urbanos.»

Petri Rinne
Experto en desarrollo rural finlandés

Desde que el proyecto finalizó en 2015, la cooperativa ha mantenido e incluso ampliado la red. El nuevo PDR (2014-2020) apoya la ampliación a la población de Vieksinjoki-Katerma y una inversión similar en la población de Juttua-Hiekkala a través del GAL «Living Kainuu Leader».

Nombre del proyecto	Village Optical Fibre Network Cooperative of North-Western Kuhmo
Tipo de beneficiario	Cooperativa local
Período	2013-2015
Financiación	Coste total: 1 884 000 Contribución del Feeder: 627 372 EUR Contribución nacional: 766 788 EUR Contribución privada: 489 840 EUR
Medida del PDR	M321 (2007-2013) — Servicios básicos
Información complementaria	www.nettinoste.fi
Contacto	pdonner@znak.fi

Un nuevo local para pequeñas empresas en Alta Austria

El proyecto «Gasthof Bräu» ha recibido financiación a través de la medida Leader para ayudar a restaurar una antigua posada rural con el fin de ofrecer espacios profesionales de trabajo en el centro de Munderfing. Como parte de los trabajos generales de restauración, se ha utilizado el Feader para apoyar la adquisición del equipo técnico necesario para un uso empresarial moderno.

Una nueva visión local

Munderfing es un municipio del estado de Alta Austria que cuenta con una población de unos 3 000 habitantes. Alrededor del 95 % de su territorio está destinado a la agricultura y la silvicultura.

La antigua posada rural «Gasthof Bräu» se ubica en pleno centro de la localidad. Enclave importante para la vida social y económica de la comunidad en otro tiempo, ha estado prácticamente vacía y sin uso durante cuarenta años.

En 2015, el municipio organizó un proceso participativo para generar ideas y una visión de las perspectivas de futuro de la población.

Representantes de varios grupos de interés identificaron una imperiosa necesidad de instalaciones para eventos y espacios de trabajo en la localidad. La revitalización de la antigua Gasthof Bräu se consideró un proyecto clave que podría tener un impacto positivo en la pequeña población rural.

Reformas apoyadas por el Feader

El proyecto ha supuesto la reforma integral del edificio. Se han tenido que reparar o sustituir paredes, techos, suelos y puertas. También se han instalado un nuevo sistema de calefacción y muebles nuevos.

«Con la revitalización del "Bräu", matamos dos pájaros de un tiro. Se vuelve a usar un edificio vacío y el municipio ofrece ahora un servicio para posibles empresas.»

Erwin Moser

Jefe de departamento, municipio de Munderfing

La reforma incluyó la creación de una nueva distribución interior. Las nuevas instalaciones incluyen pequeñas salas de reuniones, espacios de trabajo conjunto y un gran salón equipado con una pared divisoria que permite adaptarlo a distintos usos.

El apoyo de la medida Leader se ha usado específicamente para la adquisición de mobiliario y equipamiento que posibilite un uso empresarial profesional. Esto incluyó un proyector, un sistema de sonido, un altavoz, una pantalla de proyección y asientos.

El municipio empezó a celebrar actos en el Bräu incluso antes de que los trabajos de reforma hubieran



© Gasthof Bräu

El proyecto está convirtiendo la antigua posada rural en un nuevo centro empresarial y comunitario.

finalizado. Pronto se puso de manifiesto que la restauración del edificio aporta grandes beneficios y oportunidades para la comunidad, así como para la región en general.

«Ofrecer salas de seminarios supone un gran paso para revitalizar el centro de la ciudad, que estaba decayendo al trasladarse las empresas a otras zonas. Ahora más gente puede utilizar estas instalaciones y ayudar a crear expectativa.»

Rebekka Reichinger
Oficinista

El proyecto muestra cómo la restauración y modernización de las infraestructuras existentes en una población pueden ofrecer una valiosa conexión entre la historia y las tradiciones y las necesidades sociales, culturales y empresariales modernas.

Nombre del proyecto	Gasthof Bräu
Tipo de beneficiario	Municipio
Período	2016-2018
Financiación	Coste total: 150 000 euros Contribución del PDR (incluida cofinanciación del Feader): 90 000 euros Contribución privada: 60 000 euros
Medida del PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Información complementaria	www.munderfing.at
Contacto	erwin.moser@munderfing.ooe.gv.at

4. Inversiones en el sector agroalimentario

El sector agroalimentario sigue siendo vital para muchas economías rurales en toda Europa. Los proyectos que cuentan con el apoyo del Feader han ayudado a las empresas agroalimentarias a desarrollarse, crecer y ser más competitivas a través del apoyo específico a las inversiones.

El apoyo a las explotaciones agrícolas es una prioridad fundamental de los programas de desarrollo rural, en particular a través de inversiones en activos físicos (medida 4) y desarrollo de explotaciones agrícolas y empresas (medida 6).

Estas inversiones pueden ayudar a las explotaciones a modernizar sus procesos o diversificar sus actividades, permitiéndoles sobrevivir en la economía moderna al hacerse más competitivas y resistentes.

Modernización de las explotaciones agrícolas

Un ámbito de apoyo relativamente común de los programas de desarrollo rural es la modernización de las explotaciones agrícolas. A través de inversiones específicas en equipamiento y maquinaria adecuados, las explotaciones pueden mejorar significativamente su eficiencia, por ejemplo, mediante la reducción de sus gastos de funcionamiento o el aumento de su producción.

Las inversiones en modernización de las explotaciones agrícolas también pueden utilizarse para aumentar la calidad de los productos, usar los recursos de forma más eficiente y, según determinadas condiciones de la ayuda, cumplir las normas mínimas sobre higiene y bienestar de los animales.

Por ejemplo, un proyecto en Rumanía descubrió que la inversión en una explotación hortícola aumentó la producción, creó empleo y facilitó a la empresa la adaptación a las normas de la UE.⁽¹⁾

En determinadas situaciones, las inversiones puntuales pueden ser suficientes para transformar el panorama empresarial de la explotación y garantizar su viabilidad a largo plazo.

Véase la página 19 para saber más sobre cómo el apoyo de los PDR a la modernización de las explotaciones agrícolas ha permitido una nueva estrategia de crecimiento en una pequeña explotación lechera en Eslovaquia.

(1) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/modernisationvegetable-farm-romania_es

Diversificación agrícola

Las empresas agroalimentarias pueden obtener apoyo de los PDR para diversificar su producción o aportar valor añadido a su producción actual.

Una forma especialmente útil de apoyo puede ser la inversión en la maquinaria y equipamiento necesarios para que las explotaciones agrícolas procesen sus productos primarios in situ. Dichas inversiones pueden aumentar significativamente la rentabilidad de una explotación y abrir nuevos tipos de acceso al mercado.

Un proyecto de Escocia (Reino Unido) recibió inversión del Feader para el nuevo edificio de una fábrica de cerveza que multiplicó la capacidad de producción de la empresa por cuatro y permitió una mejora significativa de la calidad.⁽²⁾

Véase la página 17 para saber más sobre un ejemplo del apoyo del Feader a una cooperativa griega para crear una cadena de producción automatizada para un nuevo producto.

Cada vez son más las explotaciones que acuden a los PDR para apoyar la inversión en actividades empresariales no agroalimentarias (véase la siguiente sección).

(2) www.ruralnetwork.scot/case-studies/fyne-ales-new-brewery



Creación de una nueva cadena de suministro en la Grecia rural

Un grupo de personas con motivación fundó una sociedad colectiva para desarrollar un nuevo zumo de granada 100 % natural en las regiones de Ática, Arcadia y Élide. Usaron financiación del Feader para apoyar la inversión en una nueva cadena de producción completamente automatizada.

Una nueva idea de producto

Un grupo de agentes del medio rural de Grecia vio una oportunidad de negocio en el cultivo y transformación de granadas en lugar del tradicional cultivo de olivos.

El objetivo era fabricar zumo 100 % natural, que ofreciera una alternativa de calidad superior a los productos en polvo y los zumos concentrados ya disponibles en el mercado a un precio competitivo.

Descubrieron que a través de la acción conjunta y coordinada se podrían beneficiar de economías de escala y garantizar la calidad a lo largo de toda la cadena de suministro. Este enfoque permitiría a los productores no solo aportar valor añadido a su producción, sino también garantizar que ellos conservaban una mayor proporción de este valor añadido.

En 2011, crearon la sociedad colectiva «Alfios Pomegranate» fundada por 69 «socios productores». Los socios fundadores eran de todas las edades y de diferentes profesiones. Aunque todos habían cultivado la tierra, solo el 30 % eran agricultores profesionales.

Los socios productores cultivan granados en sus propiedades privadas, que posteriormente suministran a la sociedad colectiva. Todos los productores siguen los mismos requisitos de calidad acordados.

«Alfios Pomegranate SA es una inversión social autogestionada con un elevado valor añadido».

Paraskevas Paraskevopoulos

Presidente de la junta directiva, Alfios Pomegranate SA

Tras el cultivo, la sociedad colectiva se ocupa del almacenamiento, transformación, marketing y estrategia de marca del zumo de granada 100 % natural.

El trabajo en equipo permitió a los productores buscar asesoramiento común y tomar decisiones técnicas conjuntas acerca de la calidad de la fruta producida y la promoción de los productos finales. En 2014, el primer zumo de granada 100 % natural certificado de la empresa llegó al mercado.

Acceso a la financiación de las inversiones

El plan de negocios a medio plazo de la sociedad incluía la instalación de una cadena de producción completamente automatizada. El objetivo era contar con la capacidad necesaria para garantizar un volumen y calidad de producción suficientes.

La sociedad investigó tecnologías de fabricación adecuadas y el equipamiento necesario para responder a sus necesidades. También investigó



La cooperativa no solo gestionaba la producción y transformación de un nuevo zumo de granada, sino también la estrategia de marca y el marketing.

posibles fuentes de apoyo a la inversión, antes de decidir solicitar la ayuda de su Grupo de Acción Local (Agencia de Desarrollo de Olimpia).

Para generar los fondos de contrapartida exigidos, Alfios tuvo que pedir a sus socios un compromiso financiero adicional para aumentar el capital de la sociedad. Sin esto, la inversión no habría sido aprobada.

«Estoy orgulloso de los socios de "Alfios Pomegranate" y de su trabajo y voluntad común. La aprobación de la financiación del proyecto en el marco de la iniciativa Leader aumentó su confianza en el éxito del proyecto».

Paraskevas Paraskevopoulos
Alfios Pomegranate SA

Una nueva cadena de producción

La sociedad creó un «equipo de proyecto» compuesto por varios socios productores de diferentes profesiones. Ellos supervisaron la ejecución del proyecto, incluida la crucial fase inicial de encontrar y alquilar unas instalaciones adecuadas para la cadena de producción.

La financiación del proyecto se usó para comprar la maquinaria necesaria para la unidad de transformación del zumo e instalarla en el local alquilado.

El nuevo sistema automatizado abarcaba todas las fases de transformación, incluidas las siguientes: lavado, selección, pelado, separación de la pulpa de la fruta, traslado a la unidad de fermentación y pasteurización, y, por último, embotellado.

Las normas técnicas de la unidad de transformación se elaboraron en estrecha cooperación con el proveedor. Asimismo y de manera conjunta, formaron al personal en el uso del equipamiento durante un período de seis meses. Se instauró un sistema de aseguramiento de la calidad ISO 22000:2005.

Acceso a nuevos mercados

La unidad automatizada de zumo estuvo plenamente operativa en enero de 2016. El sistema garantiza el uso exclusivo de frutas de la mejor calidad, una transformación totalmente mecánica y el embotellado directo in situ, lo cual garantiza también la entrega de zumo 100 % natural sin conservantes, edulcorantes ni aromatizantes.

La unidad puede transformar unas tres toneladas de materias primas por hora ofreciendo una capacidad de producción anual de unos 822 000 litros de zumo. La capacidad de embotellado es de alrededor de 10 000 botellas al día (en botellas de vidrio de 250 ml y 1 000 ml).

Durante el primer año de producción automatizada, se produjeron 110 000 botellas de zumo, y se vendieron 95 000 (un increíble 86 %). Alfios espera aumentar su facturación en 2017, y tiene el objetivo de producir y vender 300 000 botellas.

Para garantizar las ventas de zumo, Alfios estableció una red de distribución con 700 puntos de venta en Atenas y 200 en el Peloponeso. Aunque pretende ampliar su distribución para incluir a los principales minoristas, esta estrategia de mercado protege a la empresa de depender de cadenas de distribución que presionan para conseguir precios muy bajos.

Además de capitalizar las economías de escala, lo que puede conseguirse cuando los productores cooperan a gran escala, el proyecto ha demostrado que los productores de fruta pueden trabajar juntos para ofrecer valor añadido incluso en una zona sin tradición de colaboración.

El proyecto también demuestra el valor potencial a largo plazo del apoyo a la inversión inicial por parte de los PDR. En 2016, solo cinco años después de su fundación, Alfios Pomegranate ha aumentado su número de socios productores de 69 a 235.

Juntos, cultivan más de 163 000 granados a lo largo de una superficie total de unas 809 ha en el Peloponeso y Ática. Actualmente producen 650 toneladas de fruta al año, y aspiran a alcanzar una producción de 5 000 toneladas anuales.

«"Alfios Pomegranate" ha realizado otras inversiones en la planta, adquiriendo equipamiento y maquinaria adicional para mejorar aún más la calidad del producto final, ampliar los medios de envasado y alargar el ciclo de vida del zumo de granada».

Paraskevas Paraskevopoulos
Alfios Pomegranate SA

Nombre del proyecto	Unidad de producción de zumo de granada
Tipo de beneficiario	Cooperativa de productores
Período	2014-2017
Financiación	Coste total: 470 613 euros Contribución del Feader: 223 541 euros Contribución nacional: 11 765 euros Contribución privada: 235 307 euros
Medida del PDR	M123 (2007-2013) — Aumento del valor añadido de productos agrícolas y silvícolas
Información complementaria	www.alfeiosrodi.gr
Contacto	info@alfeiosrodi.gr

Modernización urgente de una explotación lechera en Eslovaquia

El Feader ha proporcionado un crucial apoyo a la inversión a una cooperativa agrícola relativamente pequeña de Eslovaquia que disponía de unas instalaciones obsoletas. Este apoyo ha garantizado la viabilidad de la explotación y ha puesto en marcha el proceso para convertirla en una explotación de tamaño medio centrada en la calidad de su producción, diversificación e imagen pública.

Necesidad urgente de modernización

La explotación Paňovce abarca 770 ha en el sureste de Eslovaquia. Inicialmente creada como una cooperativa estatal en 1952, se privatizó en 1994.

Con el tiempo, la preocupación fue aumentando progresivamente en la cooperativa agrícola (que cuenta con 30 empleados) por las malas condiciones de sus anticuadas instalaciones.

La explotación se enfrentaba a: una mala ventilación y aislamiento del establo; un sistema eléctrico en mal estado; y un sistema de alimentación obsoleto. El futuro de la producción de leche en la explotación estaba en peligro.

La cooperativa aplicó con éxito el apoyo a la inversión del PDR para mejorar y modernizar su viejo establo y mejorar de esta forma las condiciones de higiene y bienestar.

Inversiones apoyadas por el Feader

Una fase crucial de la planificación consistió en llevar a cabo investigaciones prácticas y técnicas, incluida una fructífera visita de estudio a una cooperativa similar con instalaciones más modernas.

No obstante, una vez iniciados los trabajos de modernización, se consideró que el establo presentaba defectos estructurales. El beneficiario analizó la situación en varias reuniones con el organismo pagador de Eslovaquia, que acordó apoyar la construcción de un establo totalmente nuevo.

A pesar de las complicaciones y los retrasos, la cooperativa consiguió eliminar la vieja infraestructura y construir el nuevo establo en el plazo original. Esto se logró gracias a la mayor intensidad de los trabajos de construcción y a las visitas de control periódicas efectuadas por los representantes de la cooperativa.

«Queremos convertirnos en una explotación agrícola de tamaño medio plenamente funcional con una amplia oferta de distintos productos agroalimentarios de buena calidad.»

Stanislav Rakoš
Presidente, cooperativa Paňovce

El nuevo establo está equipado con cuatro filas de compartimentos con espacio para 160 vacas lecheras. Dispone de ventanas en el techo que proporcionan una mayor iluminación, mientras que las paredes laterales



© Paňovce farm

Unas instalaciones modernas resultan esenciales para la viabilidad a largo plazo de la producción lechera de Eslovaquia.

ajustables de plástico y los aparatos de ventilación garantizan una correcta ventilación.

La cooperativa se siente orgullosa de la mejora en el bienestar de los animales y de un menor riesgo para la salud de los trabajadores de la explotación, así como de su reducido impacto medioambiental. También se ha logrado una producción de leche fresca de mayor calidad.

Este progreso solo ha hecho que redoble sus esfuerzos. La explotación ha puesto en marcha un proyecto complementario para invertir en el tratamiento de la leche y ha creado un sitio web moderno, un vídeo promocional, un servicio de venta móvil de leche y una tienda.

«La modernización del establo nos ayudó a mantener la producción lechera de la explotación. Aun así, esto es solo el principio. Tenemos "zapatos" nuevos pero tenemos que modernizar también el resto de la explotación.»

Pavol Rybar
Director/Presidente, cooperativa Paňovce

Nombre del proyecto	Modernización de la producción lechera en la cooperativa eslovaca Paňovce
Tipo de beneficiario	Cooperativa agrícola
Período	2014-2015
Financiación	Coste total: 483 073 euros Contribución del Feader: 181 152 euros Contribución nacional: 60 384 euros Contribución privada: 241 537 euros
Medida del PDR	M121 (2007-2013) — Modernización de las explotaciones agrícolas
Información complementaria	www.pdpanovce.sk
Contacto	rakos@vskmineral.sk

5. Inversiones en diversificación rural

Las empresas rurales se están desarrollando cada vez más en una amplia variedad de actividades económicas. Estas empresas cuentan con el apoyo del Feader, que puede contribuir a crear zonas rurales económicamente más diversas y sostenibles.

Las empresas rurales pueden desarrollarse en sectores de actividad muy diversos. En general, las oportunidades locales dependerán de las características concretas del territorio.

Las inversiones específicas en ámbitos con oportunidades locales pueden generar empleo, aumentar el poder adquisitivo y crear un crecimiento económico sostenible en zonas rurales.

El turismo rural ha representado un ámbito de crecimiento en los últimos años, y las empresas han tenido la oportunidad de aprovechar una población cada vez más urbanizada y relativamente pudiente que desea visitar el campo en busca de espacio y relajación.

En otros casos, los bajos precios del suelo o los activos naturales pueden generar el potencial para invertir de forma rentable en bioeconomía de alta tecnología o en infraestructuras de energía renovable.

Diversificación agrícola

Las explotaciones agrícolas disponen cada vez de más oportunidades para diversificar sus actividades fuera del sector agroalimentario y los PDR pueden ofrecer un apoyo crucial para llevar a cabo estos proyectos.

Estas oportunidades pueden ser tan básicas como habilitar habitaciones para visitantes y permitirles que disfruten de actividades en la explotación. Sin embargo, también pueden exigir una inversión significativa en instalaciones totalmente nuevas para ofrecer una amplia variedad de actividades agrícolas.

Véase la página 21 para saber más acerca de la historia de un joven agricultor neerlandés que utilizó el apoyo a la inversión del Feader para crear una guardería en una explotación.

En otro ejemplo de los Países Bajos, un proyecto apoyado por un PDR ha habilitado una explotación en funcionamiento para ofrecer un spa en la propia granja, creando un nuevo atractivo para los turistas.⁽¹⁾

(1) https://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/boerderij-spa-%E2%80%93-farm-spa_es

Inversión empresarial

Los empresarios pueden acceder a ayudas de puesta en marcha para empresas rurales a través de los PDR. También disponen de ayudas para la inversión en el desarrollo de actividades o productos existentes.

El abanico de actividades que pueden recibir ayudas está limitado únicamente por el número de buenas ideas. Los proyectos que han recibido apoyo incluyen una empresa especializada en espectáculos acrobáticos con motocicletas y motos de nieve en Finlandia⁽²⁾ y un empresario de Austria que pretendía convertir viejos contenedores marítimos en espacios asequibles para vivir.⁽³⁾

El apoyo de los PDR a distintas empresas rurales también puede suponer la inversión en la modernización de equipamiento y maquinaria con el fin de mantener la competitividad.

Véase la página 23 para saber más acerca del apoyo a la inversión ofrecido por el Feader para la adquisición de maquinaria especializada por parte de una empresa de metalistería en Hungría.

(2) www.maaseutu.fi/en/practical-insights/internationalcooperation/Pages/Dreams-come-true-with-passion-andhard-work.aspx

(3) www.livingcontainer.at



Una guardería en una explotación agrícola de los Países Bajos

La exitosa guardería agrícola «Het Hazendonkje» muestra una de las formas en las que los agricultores emprendedores usan el apoyo del Feader para diversificar las actividades económicas de sus explotaciones y generar empleo y crecimiento en las zonas rurales.

Una idea innovadora

Matthijs Baan es un joven agricultor con un enfoque moderno y emprendedor. Junto a su padre, dirige una explotación familiar en Molenaarsgraaf, un pueblo de Alblasserwaard, en la provincia neerlandesa de Holanda Meridional.

«Los agricultores deben desarrollar sus negocios. Algunos de ellos amplían la escala de la explotación, pero esto no es posible en Alblasserwaard. El futuro se encuentra en una agricultura multifuncional que satisfaga las necesidades sociales, medioambientales y de los consumidores.»

Marieke Kok

Experta en desarrollo rural neerlandés

Matthijs se inspiró en el concepto de guardería en un entorno agrícola. La idea era permitir a los niños pequeños experimentar la vida rural, al tiempo que se conseguía una importante fuente de ingresos para la explotación.

Empezó los trabajos convirtiendo un antiguo granero en una guardería. Sin embargo, estaba convencido de que

el concepto global requería unas instalaciones exteriores adicionales con el fin de cumplir la misión de permitir a los niños experimentar actividades rurales con animales y realizar actividades de jardinería.

Inversión apoyada por un PDR

Al principio, Matthijs no lograba encontrar financiación para apoyar la inversión en su idea. Afortunadamente, pudo acceder a la financiación que ofrecía el PDR neerlandés para apoyar el diseño y construcción de un parque infantil exterior de gran calidad.

El parque infantil se inspiró tanto en las necesidades de la guardería como en la propia explotación. Se construyó con materiales de buena calidad y, en la medida de lo posible, se usaron productos y materiales naturales.

Matthijs prefirió trabajar con proveedores y socios comerciales locales a la hora de ejecutar los trabajos necesarios, ofreciendo de este modo un impulso adicional a la economía y el empleo local.



© Het Hazendonkje

«Het Hazendonkje» muestra un enfoque innovador tanto para fortalecer la viabilidad de la explotación a través de la diversificación como para ofrecer un importante servicio rural.

«Intentamos realizar nuestro trabajo en la zona, así que estamos encantados de que Het Hazendonkje seleccionara a nuestra empresa para la ejecución del proyecto. Vemos los resultados de nuestro trabajo todos los días y nuestra gente está orgullosa de ello.»

A. Mourik

Contratista de obras del parque infantil

Un concepto con múltiples beneficios

Gracias a una labor ardua y constante, el parque infantil exterior estuvo listo para la inauguración de la guardería. Esto permitió que Matthijs pudiera presentar al público un concepto totalmente acabado.

«Estoy muy emocionado por poder trabajar con niños pequeños y, al mismo tiempo, disfrutar y experimentar la vida rural.»

R. Heikoop

Jefe de equipo, Het Hazendonkje

El parque infantil exterior, que los niños usan todos los días, es atractivo y estimulante, y permite a los niños pequeños experimentar verdaderamente la vida rural y las actividades agrícolas.

El centro sigue basándose en este planteamiento al desarrollar para los niños actividades pedagógicas adicionales agrícolas y de jardinería.

La guardería ofrece al agricultor una fuente de ingresos importante y fiable para complementar los ingresos de las actividades agrícolas que desarrolla. Además, resulta significativo que haya generado veintitrés empleos, muchos de ellos ocupados por mujeres de la zona.

La instalación ofrece muchos otros beneficios, incluido el hecho de facilitar a los padres de los alrededores la vuelta al trabajo (con un potencial especial para apoyar la participación de las mujeres en el mercado laboral).

También ayuda a los niños y los padres, especialmente a los procedentes de grandes ciudades de la zona, a mejorar su conocimiento de la vida rural, la naturaleza y la agricultura.

«Qué gran guardería.»

«¡Nuestras niñas se lo han vuelto a pasar genial esta semana!». «Llegan a casa con paja en la ropa, ¡es encantador!».

Comentarios de los padres

Comentarios publicados en Facebook

Futuro crecimiento e inspiración

La inversión del PDR ha generado un proyecto empresarial agrícola totalmente autosostenible, que ya no necesita más apoyo público. También ha demostrado con éxito un modelo con mayor potencial de desarrollo.

En 2016, Matthijs amplió su proyecto, abriendo un segundo centro «Het Hazendonkje» en Schelluinen (a unos 20 km de Molenaarsgraaf). El parque infantil exterior se construyó siguiendo exactamente el mismo concepto que el del centro original. A principios de 2017, ya se estaba estudiando la viabilidad de una tercera instalación cerca de Róterdam.

Además, «Het Hazendonkje» es un ejemplo especialmente inspirador de una empresa emergente que puede animar a otras a desarrollar proyectos empresariales agrícolas competitivos, diversificando la dependencia total de la agricultura. Matthijs Baan a menudo comparte sus experiencias sobre «Het Hazendonkje, de la idea al éxito empresarial» con otros empresarios comerciales.

Una lección que se deriva de su experiencia es que si un empresario está convencido de una idea, tiene el valor de convertir la idea en realidad y es constante, se pueden conseguir unos resultados increíbles.

Matthijs destaca la importancia de pensar con creatividad, buscar tu nicho e implicar a la gente adecuada desde el principio. Otro mensaje es que se deben tener ideas emprendedoras antes de que se publique una convocatoria específica.

«Un empresario no puede controlar los tiempos en lo que respecta a la disponibilidad de financiación, así que tienes que estar preparado para oportunidades inesperadas.»

Matthijs Baan

Agricultor y empresario

Nombre del proyecto	Guardería agrícola «Het Hazendonkje»
Tipo de beneficiario	Agricultor
Período	2012
Financiación	Coste total: 123 000 euros Contribución del Feader: 46 000 euros Contribución nacional: 46 000 euros Contribución privada: 31 000 euros
Medida del PDR	M311 (2007-2013) — Diversificación hacia actividades no agrícolas
Información complementaria	www.hethazendonkje.nl
Contacto	molenaarsgraaf@hethazendonkje.nl

Modernización de una empresa familiar de metalistería en una zona rural de Hungría

Tóth Metalware Producer Partnership (una pequeña empresa de metalistería del noreste de Hungría) utilizó el apoyo de los PDR a través de Leader para modernizar su funcionamiento invirtiendo en nueva maquinaria. Ha logrado ampliar su cartera de clientes, introduciendo nuevos productos y empleando a más personal.

Tóth es una pequeña empresa familiar que fabrica piezas de precisión mecanizada como componentes para automóviles y máquinas, herramientas y cadenas de rodillos.

La inversión en maquinaria nueva a gran escala se consideró esencial si la empresa quería mantener contentos a sus clientes y fabricar nuevos productos para el mercado.

Maquinaria más moderna

En primer lugar, en 2010, la empresa consiguió financiación para la adquisición de maquinaria en virtud de la medida 413 de la iniciativa Leader, que fomenta la creación de empleo y la diversificación económica.

Con ello, se adquirieron dos tornos CNC (control numérico por ordenador) de última generación, que estaban sustituyendo rápidamente a los antiguos tornos de producción del sector.

Las máquinas, adquiridas después de analizar dos presupuestos, pronto permitieron a Tóth ampliar su gama de productos acabados de gran calidad.

En 2013, se produjo una segunda fase de inversión del PDR. Un cliente se enfrentaba a una escasez de herramientas, y esto brindó a Tóth la oportunidad de sustituir al proveedor original si lograba fabricar las herramientas.

El Grupo de Acción Local aportó rápidamente la financiación para la adquisición de una fresadora CNC para realizar el trabajo. Para finalizar las mejoras, Tóth también adquirió un horno de tratamiento térmico y equipos de soldadura.

«La empresa representa un buen ejemplo de diligencia, en el que están presentes las expectativas del mercado, la calidad y un precio asequible.»

Istvan Eged
Presidente, Észak Hevesi 33 Association (GAL)

Más ingresos, más empleos

Actualmente, Tóth es capaz de ofrecer un trabajo de precisión de alta calidad a una cartera de clientes en crecimiento, que incluye a clientes en Alemania y Suecia.



© Tóth Metalware

Las inversiones específicas han ofrecido a la empresa oportunidades de crecimiento continuado.

La facturación de la empresa se multiplicó por más de cinco en el período 2009-2016, hasta cerca de los 900 000 euros (de 52,7 millones de forintos en 2009 a 279,7 millones de forintos en 2016).

Vital para la economía local, la empresa pasó de tener un solo empleado en 2009 a diecinueve en 2017. Los nuevos empleados incluyen una mezcla de profesionales con larga experiencia y trabajadores semicalificados de pueblos vecinos desfavorecidos.

Además, Tóth ha usado sus inversiones del Feader para llevar a cabo otras modernizaciones beneficiosas (incluida la adquisición de un torno de bancada inclinada con CNC y una máquina de medición de coordenadas por CNC) con el apoyo de otros Fondos Estructurales y de Inversión Europeos.

Nombre del proyecto	Apoyo a un pequeño productor de metalistería
Tipo de beneficiario	Empresa rural (pyme)
Período	2010-2012 y 2013
Financiación	Coste total combinado de los dos proyectos Leader: 156 301 euros Contribución del Feader: 75 279 euros Contribución nacional: 18 820 euros Contribución privada: 62 202 euros
Medida de PDR	M413 (2007-2013) — Calidad de vida/diversificación
Información complementaria	www.tothmetal.hu
Contacto	info@tothmetal.hu

6. Inversiones en empresas sociales

Hay una gran necesidad de transformar el suministro de productos y servicios en las zonas rurales y, también, un gran potencial para llevarlo a cabo. El apoyo del Feader a través de los PDR puede ser vital para permitir a empresas sociales iniciar su andadura y ofrecer servicios, desde tiendas hasta asistencia sanitaria y desde el transporte hasta el cuidado de los niños.

Muchas zonas rurales se han enfrentado a la complicada realidad del cierre de tiendas y servicios locales, lo cual puede agravar los ciclos de declive. Estas tendencias pueden empujar a más gente a irse, mientras que aquellos que se quedan se arriesgan a un mayor aislamiento y vulnerabilidad.

Sin embargo, están surgiendo nuevas tendencias que ofrecen el potencial de revertir este declive, especialmente a través de las nuevas formas de acción comunitaria y las posibilidades que presentan las tecnologías digitales.

La creación de empresas sociales representa una forma de respuesta práctica. Se trata de operadores comerciales que ofrecen bienes y servicios como una empresa, pero cuyos objetivos son sociales (o medioambientales). Más que generar beneficios para los propietarios o accionistas, las empresas sociales reinvierten los beneficios en los objetivos acordados.

Servicios comunitarios

Muchas empresas sociales se han desarrollado para ofrecer servicios comunitarios básicos como tiendas y asistencia.

En muchos casos, estas empresas sociales son capaces de emplear el compromiso y voluntariado local para ofrecer un servicio sostenible que el sector privado ya no desea o no puede ofrecer.

La financiación de los PDR puede resultar especialmente útil para sufragar determinados costes de inversión iniciales que permitan el despegue de estas iniciativas.

Véase la página 27 para saber más sobre la historia de una pequeña comunidad alemana que se unió para conseguir su propia tienda y cafetería comunitarias.

Servicios sociales

Los PDR también se han utilizado con éxito para apoyar a empresas sociales centradas más específicamente en los miembros más vulnerables de la comunidad o en aquellos con necesidades especiales.

Véase la página 25 para saber más sobre una empresa social de Escocia (Reino Unido) que ofrece empleo, formación y una sensación de comunidad a adultos locales con necesidades especiales.

Una interesante vía de desarrollo ha sido el uso de animales en las explotaciones en el contexto de los servicios de rehabilitación de personas con dificultades de aprendizaje. Por ejemplo, un proyecto de Austria utilizó el apoyo de los PDR para convertir las instalaciones de una explotación en un centro de terapia asistida con caballos para niños y adultos con necesidades especiales.⁽¹⁾

El apoyo de los PDR también se ha utilizado para estimular de forma más general a las empresas sociales. Por ejemplo, en Hungría, han prestado asistencia al desarrollo de dos nuevos centros de recursos para empresas sociales, lo que ha posibilitado un aumento del empleo local en las comunidades desfavorecidas.⁽²⁾

(1) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/buhubl-horseassisted-therapy-centre-children_es

(2) http://enrd.ec.europa.eu/projects-practice/across-country_es



Integración social de personas con necesidades especiales en zonas rurales de Escocia

El «Old School Boyndie Visitor Centre and Shop» en la costa de Banff, en el noreste de Escocia, ofrece empleo, formación y una sensación de comunidad a adultos locales con necesidades especiales. Se ha beneficiado de la financiación de la iniciativa Leader tanto en su fase inicial como a medida que se ha desarrollado.

Un enfoque de empresa social

En los años noventa, el empresario Duncan Leece se dio cuenta de que había una clara necesidad de integrar a los adultos con necesidades especiales en la zona de la costa de Banffshire, en el noreste de Escocia. Se dedicó a planificar su visión y en 1999 creó Boyndie Trust.

El objetivo de esta empresa era ofrecer formación y asesoramiento laboral a adultos con necesidades especiales, así como crear empleo en la zona y dar un impulso al turismo local a través de un nuevo centro de visitantes.

El señor Leece trasladó su plan al Aberdeenshire Council y, en 2003, este acordó transferir el edificio de un colegio victoriano semiabandonado a Boyndie Trust por un precio nominal (menos de 2 euros).

«Creo que el éxito de Boyndie se debe en parte a que directivos de empresas con experiencia, como yo mismo, lo han percibido como un cambio profesional divertido, desafiante y diferente».

Duncan Leece
Director general, Boyndie Trust

Al mismo tiempo, Boyndie Trust realizó una consulta comunitaria. Los vecinos reconocieron las oportunidades de crecimiento económico y la cohesión social que podría ofrecer el plan.

«Todo el mundo necesita unos valores, todo el mundo necesita un propósito en su vida, y nosotros le ofrecemos eso a la gente, les ofrecemos una sensación de pertenencia a la comunidad».

Rebecca Thomson
Asesora laboral de Boyndie Trust

Con las instalaciones garantizadas y el apoyo de los vecinos a la idea, Boyndie Trust recibió financiación de la iniciativa Leader para convertir el antiguo edificio del colegio en un centro adaptado de formación y de visitantes.



© Boyndie Trust

La empresa no solo ofrece un bonito centro de visitantes, sino también una fuente vital de empleo y formación para los residentes locales con necesidades especiales.

Un antiguo colegio se convierte en un nuevo centro de visitantes

Boyndie Trust consiguió ofrecer pronto formación y empleos a adultos de la zona con necesidades especiales que anteriormente habían tenido dificultades para obtener un empleo y encontrar su sitio en la comunidad local.

Mientras, el centro de visitantes se hizo cada vez más popular, atrayendo a su cafetería, vivero y tienda de regalos a visitantes en un radio de 30 km.

Una de las claves del éxito del proyecto fue su objetivo de convertir todos los aspectos del funcionamiento cotidiano del centro de visitantes en una oportunidad de aprendizaje para los trabajadores en prácticas. Aprenden aspectos del sector minorista (desde el envasado hasta poner precio a los productos), así como artesanía, cocina con productos locales, cultivo y venta de plantas, arreglos florales, trabajar detrás de un mostrador de recepción, limpieza y escaparatismo.

«Boyndie me ofreció una formación que no habría conseguido en ningún otro sitio.»

Nathan Beattie
Alumno de Boyndie

Las instalaciones de Boyndie se quedan pequeñas

Duncan Leece empezó a sentir rápidamente que el edificio se quedaba pequeño para el proyecto. En 2011, solicitó una segunda fase de financiación de la iniciativa Leader para hacer realidad las aspiraciones del Boyndie Trust.

La financiación se utilizó para reacondicionar y ampliar las instalaciones. Se trasladó un taller a un nuevo edificio para liberar espacio para una zona de formación permanente. Se mejoró la tienda de regalos, se agrandó el aparcamiento y se amplió el vivero.

Se contrató a dos personas para que desarrollaran oportunidades comerciales y de formación adicionales, y más adultos con necesidades especiales encontraron empleo. En total, se crearon al menos nueve puestos de trabajo y se mantuvieron otros nueve. Además, se ofreció formación a unas sesenta personas.

En conjunto, la financiación contribuyó a mejorar los beneficios económicos y sociales del centro, así como a ofrecer un centro de visitantes y una tienda más atractivos para los turistas.

«El [desarrollo] creó personas más capacitadas, aumentó el turismo y los ingresos y, además, generó empleo.»

Duncan Leece
Boyndie Trust

Empleos en los jardines, la tienda y la cocina

En un día normal, trabajan en el centro de visitantes unas siete u ocho personas, cocinando, sirviendo en el restaurante y atendiendo la tienda, elaborando productos artesanales y garantizando el funcionamiento general y el mantenimiento del centro.

Este sigue creciendo y prosperando, adaptándose a las necesidades de los clientes y ampliándose para atraer a nuevos mercados.

El objetivo del señor Leece es garantizar que Boyndie se mantenga al día en las últimas tendencias minoristas cumpliendo las expectativas de los clientes y buscando nuevas formas de atraer visitantes.

Además, la empresa social se ha mantenido fiel a sus valores básicos de ofrecer empleo a las personas que pueden tener dificultades para encontrarlo en sectores más tradicionales no adaptados a sus necesidades.

Convertir la empresa social en un éxito

Para el señor Leece, como anterior directivo de empresa, la clave para lograr las aspiraciones sociales de Boyndie Trust es el éxito financiero de la empresa social y, de este modo, reducir la dependencia de las subvenciones y los donativos.

Sin duda, es lo que ha logrado. Incluso desde que finalizó el apoyo financiero de la iniciativa Leader, Boyndie ha seguido siendo una organización sostenible, relevante, conocida y en crecimiento. Actualmente, tras más de quince años de andadura, depende de los ingresos que genera.

«Leader trata sobre el legado y eso es precisamente lo que hemos conseguido. No cabe ninguna duda de que la costa de Banffshire se ha beneficiado de la iniciativa Leader en términos de unas mejores instalaciones y servicios y un aumento de la actividad turística, lo que en sí mismo conlleva un aumento de la prosperidad.»

Duncan Leece
Boyndie Trust

Nombre del proyecto	The Old School Boyndie Visitor Centre and Shop
Tipo de beneficiario	Empresa social
Período	2011-2012
Financiación	Coste total: 199 260 euros Contribución del Feader: 85 682 euros Contribución nacional: 16 233 euros Contribución privada: 97 345 euros
Medida de PDR	M411 (2007-2013) — Competitividad
Información complementaria	http://www.boyndievisitorcentre.co.uk
Contacto	boyndietrust@hotmail.com

Una tienda cooperativa que beneficia a un pequeño pueblo del centro de Alemania

La nueva tienda cooperativa de Ballstädt es una iniciativa impulsada por la comunidad que ofrece a los vecinos acceso a bienes y servicios básicos. La tienda y cafetería autosostenible también se ha convertido en un punto de reunión para la amplia comunidad.

Respuesta a una necesidad local

La localidad de Ballstädt está ubicada en el distrito de Gotha, una zona bastante desfavorecida de Turingia. Con tan solo 700 habitantes, la localidad vio cerrar en 2014 su única panadería, tienda y restaurante de gestión privada.

Los habitantes se enfrentaron a la pérdida de acceso a bienes y servicios básicos así como a la desaparición de valiosos lugares de encuentro.

La comunidad se unió para encontrar una solución práctica que satisficiera sus necesidades. Crearon una cooperativa gracias a un órgano de gestión muy activo integrado por residentes locales que contaban con formación y experiencia profesional diversas (minorista, financiera, informática, etc.).

Accedieron a la financiación de la iniciativa Leader para invertir en la creación de su propia tienda y cafetería cooperativa.

Pequeña inversión, grandes resultados

El proyecto restauró y transformó un edificio del centro de la localidad. Ubicado cerca de una guardería y de una consulta médica, se convirtió en un punto de encuentro adecuado para la comunidad.

Se necesitó una obra considerable, que incluyó: restauración de techos y paredes; trabajos de pintura y enyesado; equipamiento de una cocina; creación de espacios exteriores de almacenaje; e instalación de sistemas de ventilación y calefacción.

Además, se creó un pequeño salón para ofrecer a los habitantes de la localidad una zona libre para socializar.

La tienda cooperativa, que abre seis días a la semana, ha mejorado el acceso a bienes y servicios básicos y, por tanto, la independencia de los vecinos más mayores.

«Nosotros, la gente mayor, estamos exultantes. Ya no les tenemos que pedir a nuestros hijos [que nos traigan provisiones].»

Sieglinde Moller
Residente de Ballstädt

La tienda, que da servicio a entre 70 y 110 clientes al día, es autosuficiente desde el punto de vista económico y ofrece el equivalente a tres empleos a



© The new cooperative store at Ballstädt

La tienda de la localidad de Ballstädt también ofrece un vital punto de encuentro para la comunidad.

tiempo completo. Los miembros de la cooperativa también están dispuestos a ayudar de forma voluntaria cuando el negocio está muy concurrido.

En poco tiempo, la cafetería se ha convertido en el centro de la vida de la localidad durante el día. Ha fomentado la interacción entre las distintas generaciones y ha ofrecido un práctico lugar de encuentro para los negocios y artesanos locales.

«Está creciendo de nuevo una sensación de comunidad entre las distintas generaciones. Todos tenemos un sentimiento nuevo de pertenencia y orgullo ante la nueva situación en Ballstädt.»

Horst Dunkel

Alcalde del municipio de Ballstädt

En 2016, la iniciativa Leader aportó otros 7 000 euros a un proyecto destinado a instalar nuevos armarios refrigerados en la tienda cooperativa.

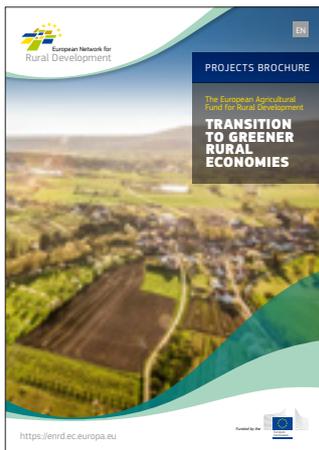
Nombre del proyecto	Nueva tienda cooperativa en Ballstädt
Tipo de beneficiario	Cooperativa
Período	2015-2016
Financiación	Coste total: 35 947 euros Contribución del PDR (incluida cofinanciación Feader): 17 952 euros Contribución privada: 17 995 euros
Medida del PDR	M19 (2014-2020) — Leader/CLLD
Información complementaria	Véase la página de Facebook de Konsum Ballstädt
Contacto	steffenbessing@gmail.com

FOLLETOS ANTERIORES DE EJEMPLOS DE PROYECTOS DEL FEADER

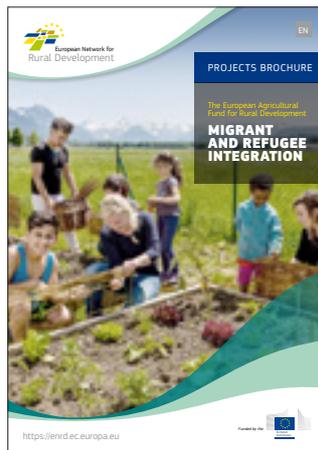
Pueden encontrarse más ejemplos inspiradores de proyectos de desarrollo rural financiados por el Feader en ediciones anteriores del Folleto de ejemplos de proyectos del Feader. En cada edición, se destacan ejemplos de proyectos realizados con éxito en relación con aspectos concretos del desarrollo rural.

Estas publicaciones están disponibles en la sección «Publicaciones» de la página web de la REDR en https://enrd.ec.europa.eu/home-page_es

Transition to Greener Rural Economies



Integración de migrantes y refugiados



Zonas rurales inteligentes y competitivas



Prioridades de desarrollo rural para el período 2014-2020



EAFRD Project Examples 2007-2013



Inclusión social



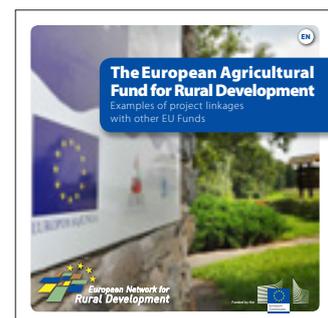
Servicios medioambientales



Jóvenes agricultores y población joven de la Europa rural



Otros fondos de la UE



OTRAS PUBLICACIONES DE LA REDR

Manténgase informado sobre las últimas noticias, opiniones y avances en materia de desarrollo rural en Europa leyendo las distintas publicaciones de la REDR.

Estas publicaciones están disponibles en la sección «Publicaciones» de <https://enrd.ec.europa.eu> o mediante suscripción enviando un correo electrónico a subscribe@enrd.eu.

BOLETÍN INFORMATIVO

Todas las noticias sobre el desarrollo rural en Europa, directamente en su bandeja de entrada una vez al mes. El boletín informativo de la REDR proporciona breves síntesis de los problemas emergentes, temas de actualidad, noticias y acontecimientos relacionados con el desarrollo rural en Europa.

LA REVISTA DE LA REDR (*RURAL CONNECTIONS*)

Rural Connections es la revista sobre creación de redes de la REDR. Ofrece opiniones de particulares y organizaciones sobre temas importantes del desarrollo rural, así como historias y perfiles de proyectos y agentes del desarrollo rural. Además, contiene información sobre el desarrollo rural de toda Europa, que tal vez desconozcan los lectores. Se publica dos veces al año en seis lenguas de la UE (alemán, español, francés, inglés, italiano y polaco).

REVISTA RURAL DE LA UE

La *Revista rural de la UE* es la publicación temática más importante de la REDR. Presenta los últimos conocimientos y noticias sobre un tema concreto de interés para el desarrollo rural en Europa. Los temas abarcan desde el emprendimiento rural y la calidad alimentaria hasta el cambio climático y la inclusión social. Se publica dos veces al año en seis lenguas de la UE (alemán, español, francés, inglés, italiano y polaco).

No. 23 – Economía verde — Oportunidades para la Europa rural



No. 22 – Cadenas de distribución de alimentos y bebidas inteligentes y competitivas



No. 21 – Respuestas rurales a los desafíos en Europa



CÓMO OBTENER LAS PUBLICACIONES DE LA UNIÓN EUROPEA

Publicaciones gratuitas:

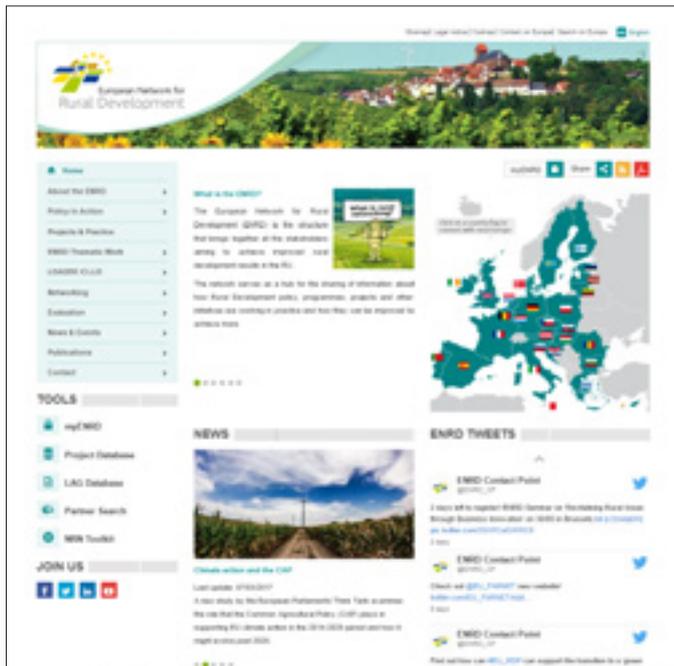
- Un único ejemplar:
A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).
- Varios ejemplares/pósteres/mapas:
En las representaciones de la Unión Europea (http://ec.europa.eu/represent_es.htm), en las delegaciones en terceros países (http://eeas.europa.eu/delegations/index_es.htm) o contactando con Europe Direct a través de http://europa.eu/europedirect/index_es.htm o del teléfono 0080067891011 (gratuito en toda la Unión Europea) (*).

(* Tanto la información como la mayoría de las llamadas (excepto desde algunos operadores, cabinas u hoteles) son gratuitas.

Publicaciones de pago:

- A través de EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

La REDR en línea



Selecione me gusta en la página web de Facebook de la REDR



Siga la cuenta @ENRD_CP en Twitter



Vea los vídeos del canal EURural en Youtube



Únase al grupo de debate de la REDR en LinkedIn



ENRD Contact Point
Rue de la Loi/Wetstraat, 38 (bte 4)
1040 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË
Tel. +32 2 801 38 00
info@enrd.eu



Oficina de Publicaciones

<https://enrd.ec.europa.eu>



European Network for
Rural Development