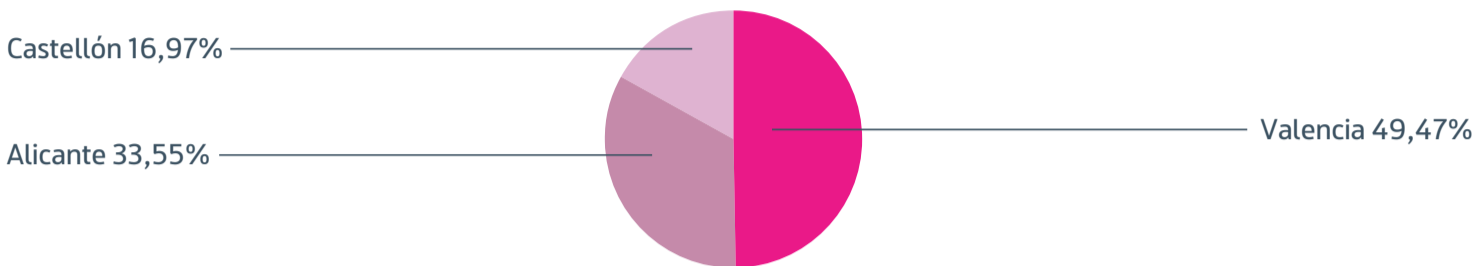


CONTEXTO SECTORIAL

La actividad de servicios de jardinería se incluye en el sector de la ordenación urbana y planificación paisajística y de jardines y en el sector silvícola.

Las principales ciudades españolas destinan entre un 1 % y un 2 % de sus presupuestos municipales a los espacios verdes, esto es, 25-35 euros por habitante y año. De ellos, los destinados a la conservación y mantenimiento de parques y jardines han ido aumentando en los últimos años por las estrategias de sostenibilidad urbana. El peso del turismo en la economía valenciana (16 % del PIB regional y más de 16.000 M€ anuales), amplía el mercado potencial para estas empresas.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DE JARDINERÍA, COMUNITAT VALENCIANA, 2026 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> · Fuerte competencia, intrusismo profesional y atomización, con elevada presión en precios. · Presencia de personal no cualificado que deteriora la imagen del servicio. · Dependencia de la coyuntura económica, especialmente, en clientes particulares. · Ralentización de la promoción inmobiliaria, que reduce nuevos proyectos. · Incremento de costes operativos, que presiona los márgenes. · Restricciones hídricas y normativas ambientales que limitan ciertos servicios. · Estacionalidad y climatología adversa que afectan la planificación y productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> · Demanda de jardinería sostenible y ahorro hídrico. · Aumento de viviendas unifamiliares y urbanizaciones con zonas ajardinadas. · Elevado parque de segunda residencia que requiere mantenimiento periódico. · Expansión de zonas verdes y corredores urbanos. · Impulso al acondicionamiento de senderos peatonales y carriles bici. · Restauración ambiental y recuperación de zonas naturales degradadas. · Incremento del arbolado urbano para mitigar el cambio climático. · Externalización municipal de servicios de jardinería y mantenimiento. · Demanda del sector turístico (hoteles, resorts, golf).
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> · Estructura empresarial flexible, que permite adaptarse rápidamente a cambios en la demanda. · Proximidad a la clientela, favoreciendo relaciones de confianza y fidelización. · Capacidad de ofrecer servicios personalizados, ajustados a cada espacio y presupuesto. · Ingresos recurrentes mediante contratos de mantenimiento, que aportan estabilidad financiera. · Amplia variedad de servicios, desde mantenimiento básico hasta paisajismo técnico. · Posibilidad de diversificación hacia servicios medioambientales y forestales. · Alta demanda en zonas turísticas y residenciales. · Impacto visible y tangible del servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> · Competencia basada principalmente en precios, que reduce márgenes y dificulta la diferenciación por valor añadido. · Escasez de personal cualificado, que limita la capacidad técnica y la calidad del servicio. · Alta estacionalidad de la demanda, con picos en primavera-verano y menor actividad en otros periodos. · Falta de planificación y gestión empresarial en pequeñas empresas, lo que dificulta el crecimiento sostenible. · Dependencia excesiva del trabajo manual, con limitada automatización y productividad variable. · Escasa inversión en marketing y posicionamiento digital, que reduce visibilidad frente a empresas competidoras.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

La Comunitat Valenciana cuenta con 1.263.285 viviendas secundarias que son segunda residencia, por encima de la media nacional, muchas de ellas agrupadas en urbanizaciones o son casas con jardín. La influencia del sector turístico es una oportunidad para el sector, ya que la mayor parte de los establecimientos turísticos cuentan con zonas verdes.

CLIENTES

La clientela de una empresa de jardinería y paisajismo se distribuye principalmente entre particulares, administraciones públicas y empresas privadas.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En 2026 ,existen en la Comunitat Valenciana un total de 2437 empresas pertenecientes al IAE 911: Servicios agrícolas y ganaderos, y del IAE 912: Servicios forestales hay 166 empresas. Los servicios de jardinería facturan entre 90.000 y 120.000 euros, su plantilla está formada por entre 3 y 8 personas (que incrementa en las épocas de más trabajo), y sus instalaciones oscilan entre 100 y 150 m².

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

- Creación de zonas verdes (diseño, plantación, césped, macizos y rocallas).
- Mantenimiento de jardines.
- Diseño y decoración de jardines (mobiliario, iluminación, fuentes).
- Instalación de sistemas de riego eficientes.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Servicios forestales y silvícolas (limpieza y desbroce de montes, repoblación forestal...).
- Asistencia técnica y tratamientos fitosanitarios.
- Venta de abonos, plantas, semillas, etc.
- Sellado de vertederos.
- Recuperaciones medioambientales (margen de ríos).
- Jardinería ecológica.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE JARDINERÍA TIPO

CNAE/SIC	81.10, 81.30, 02.10, 02.40, 71.11 / 07.81, 07.82, 08.51
IAE	911, 912, 843.1
Condición jurídica	Persona autónoma
Facturación	113.400 euros
Localización	Periferia. Zonas alejadas del centro urbano, pero con buena visibilidad desde la carretera
Personal y estructura organizativa	Una persona gerente (propietaria) y 2 personas de jardinería
Instalaciones	125 m ² , con fácil acceso para vehículos
Clientes	Particulares, empresas, barrios residenciales privados y promotoras
Herramientas promocionales	Prensa, imagen corporativa, boca-oído, redes sociales (Instagram), flyers y página web.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	28.300,12 euros
Importe gastos anuales	105.417,86 euros
Resultado bruto (%)	7,038 %

RECOMENDACIONES

Especialízate en un nicho concreto, evita competir sólo en mantenimiento básico y posiciona la empresa en un segmento específico como xerojardinería, poda técnica o mantenimiento de urbanizaciones. La especialización mejora el margen y reduce la competencia por precio.

Prioriza contratos de mantenimiento recurrentes. Los ingresos estables mensuales permiten planificar y asegurar liquidez.

Invierte en formación continua para actualizar conocimientos en sistemas de riego, poda técnica y normativa medioambiental, que aumenta la calidad del servicio y refuerza la imagen profesional ante clientela y administraciones.

Diferénciate mediante jardinería sostenible incorporando especies autóctonas, riego eficiente y reducción de productos químicos. La sostenibilidad es cada vez más valorada y puede ser un argumento comercial decisivo.

Optimiza la planificación del trabajo (calendarizar tareas y anticipar necesidades de mantenimiento evita urgencias y mejora la eficiencia del equipo) para reducir horas improductivas.

Cumple estrictamente plazos y compromisos. La puntualidad y la seriedad son factores clave de fidelización.

Mantén actualizadas las redes sociales y muestra trabajos realizados (antes/después). Las reseñas positivas influyen decisivamente en nueva clientela.

Colabora con profesionales del sector inmobiliario. Los acuerdos con administradoras de fincas, empresas constructoras o de arquitectura puede generar una fuente constante de nuevos contratos.

ENLACES DE INTERÉS

www.guiaverde.com · www.aecj.org · www.infojardin.com · fundacion-biodiversidad.es · www.asfplant.com



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

