

CONTEXTO SECTORIAL

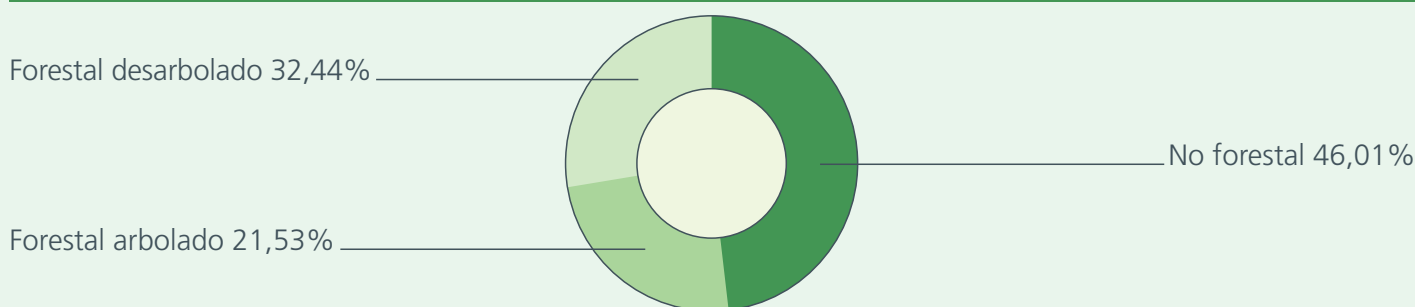
El área de bosque contabilizada para Europa, sin incluir la Federación de Rusia, ascendía a 196 millones de hectáreas en 2010.

El incremento de esta superficie en Europa ha sido liderado por España, que ha tenido un aumento medio de 118.500 hectáreas anuales en el periodo 2000-2010 hasta llegar a las 18.173.000 actuales, lo que supone casi un 30% de la superficie total.

La Comunidad Valenciana ocupa el octavo lugar en el contexto de la superficie nacional con un 5% del total de hectáreas. La distribución de superficie arbolada por provincias está encabezada por Valencia con un 46% del total, seguida de Castellón con un 18% y, por último, Alicante con un 18%.

Se calcula que el valor del ecosistema en la Comunidad ronda los 7.200 millones de euros, siendo la variable ambiental la de mayor peso con un 60%.

DISTRIBUCIÓN DE LOS USOS DE LOS ESPACIOS FORESTALES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Incendios forestales Porcentaje elevado de montes privados Falta de capacidad de inversión y de redes de comunicación adecuadas Desconocimiento del alcance de los montes y los bosques 	<ul style="list-style-type: none"> Extensión de la superficie forestal de la Comunidad Valenciana Sector de interés económico para la Administración Incremento del empleo forestal y de primera transformación Nuevos mercados de actuación (bosques urbanos) Energías verdes
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Estructuras flexibles y capacidad de absorción de mano de obra Capacidad de crecimiento por la diferenciación de servicios Trato personalizado Alta preparación técnica Conocimiento de la idiosincrasia de los terrenos autonómicos 	<ul style="list-style-type: none"> Dependencia de la Administración Rendimientos económicos a medio y largo plazo Falta de asociacionismo y colaboración empresarial Estacionalidad Alta estacionalidad Inversiones y gastos iniciales

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

La mayor parte de empresas de servicios forestales se sitúa en la provincia de Valencia (más del 80%) mientras que en Alicante y Castellón se localiza el resto.

Las empresas de servicios forestales facturan entre 180.000 y 1.200.000 euros, su plantilla está formada por entre 1 y 5 personas, que habitualmente se incrementa de forma puntual en épocas de mayor carga de trabajo. Las instalaciones medias en el sector ocupan una superficie de entre 160 y 220 m².

La forma jurídica más habitual es la de Sociedad Limitada, aunque se reparte casi a partes iguales con la de empresario individual o autónomo.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Acción previa sobre el monte: desbroce, limpieza, clareo, etc.	Ingeniería forestal
Podas altas y bajas	Asistencia técnica
Implantación vegetal, fertilizaciones, tratamiento fitosanitario	Asesoría forestal
Preparación del suelo para plantación	Servicios de tala y repoblación
Servicios de tala y repoblación	
Servicio de prevención de incendios forestales	
Apertura de caminos y vías forestales	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE UNA EMPRESA TIPO DE SERVICIOS FORESTALES

CNAE/SIC	02011/0851
CNAE (2009)	0210
IAE	912
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	255.360 euros
Localización	Centros urbanos con presencia notoria de áreas naturales. En menor medida, en zonas rurales.
Personal y estructura organizativa	Emprendedor, 1 capataz y 4 peones
Instalaciones	Entre 160 y 220 m ² : oficina, pequeña sala de reuniones y un almacén
Clientes	Propietarios particulares, organismos públicos y otras empresas de servicios forestales
Herramientas promocionales	El boca-oído, imagen corporativa, directorios comerciales, desarrollo de una web corporativa propia, asistencia a ferias vinculadas con el sector, etc.
Valor de lo inmovilizado	102.311,62 euros
Importe gastos anuales	225.129,35 euros
Resultado bruto (%)	11,84%

RECOMENDACIONES

Conocer en profundidad el territorio donde opere habitualmente la empresa facilitará el ahorro de costes y la capacidad de ajustar los presupuestos.

Seriedad en el cumplimiento de los plazos ofertados y centrar la estrategia en una línea determinada de servicios.

Mantener una permanente actualización en cuanto a conocimientos especializados (herramientas, maquinaria, plantaciones, enfermedades, etc).

Participar activamente en asociaciones del sector, promociones y ferias, serán tus herramientas de comunicación más visibles.

ENLACES DE INTERÉS

www.cma.gva.es · www.marm.es · www.fao.es · www.cpf-eu.org · www.creaf.uab.es · www.selvicultor.org
www.profor.org · www.asefmo.org · www.ingenierosdemontes.org · www.portalforestal.com