

Canarias Rural para las Personas: Empleo y Calidad de Vida. Desarrollo Metodológico Sectorial: Modelo de Negocio-Servicios Medioambientales



ÍNDICE

	Página
1. Servicios medioambientales.....	1
2. Oportunidades y retos.....	3
3. Características básicas.....	5
3.1. Servicios ofertados.....	5
3.2. Clientes.....	7
3.3. Infraestructuras.....	9
3.4. Previsiones de ingresos y Gastos.....	10
3.4.1. Previsiones de ventas y margen bruto.....	10
3.4.2. Gastos Fijos.....	12
3.4.3. Punto de equilibrio.....	14
3.5. Financiación.....	16
4. Recursos humanos y estructura organizativa.....	17
4.1. Perfil de los Recursos Humanos.....	17
4.1.1. Formación reglada.....	18
4.1.2. Formación no reglada.....	20
4.2. Estructura organizativa.....	21
5. Requerimientos legales y administrativos.....	22
6. Anexo: Fuentes documentales.....	23



Las Palmas de Gran Canaria, a catorce de enero de dos mil nueve

P. 6.469/2009

JLSA/DGT/PMP/FRA

cc/CD



1. Servicios medioambientales

Son empresas medioambientales las que prestan un conjunto heterogéneo de servicios relacionados con la conservación, mantenimiento y reparación de los montes, y del medio natural y del paisaje, en general, y de las zonas verdes públicas y privadas.

La oferta básica de estas empresas comprende las siguientes actividades:

- Ejecución material de proyectos forestales:
 - Desbroce, limpieza y clareo de superficies forestales.
 - Plantación y tratamientos fitosanitarios.
 - Preparación de suelos para plantaciones.
 - Prevención de incendios: cortafuegos.
 - Apertura de caminos y vías forestales.
- Trabajos de conservación y reparación del medio natural y del paisaje:
 - Recuperación de zonas degradadas.
 - Acondicionamiento de senderos.
 - Rehabilitación de zonas recreativas.
- Trabajos agrícolas:
 - Trabajos de poda, siembra y recolección.
 - Tratamientos antiplagas y fitosanitarios.
- Jardinería:
 - Mantenimiento de zonas verdes urbanas y de jardines privados.

Además de la ejecución material de obras y proyectos, las empresas de servicios medioambientales pueden complementar su oferta con actividades de ingeniería, consultoría y asistencia técnica para el diseño de proyectos medioambientales.



También pueden ofrecerse servicios complementarios de educación y sensibilización medioambientales.

Este estudio se centrará en una empresa de jardinería y trabajos agrícolas que realiza algunas actividades forestales y de recuperación paisajística básicas: limpieza, podas, preparación de terrenos y plantación, etc. Este tipo de empresas permite abarcar una extensa gama de servicios que puede extenderse a medida que amplía su base de clientes y adquiere reconocimiento en el mercado. Su puesta en marcha no requiere inversiones altas ni estructuras organizativas complejas.



2. Oportunidades y retos

Oportunidades

- Una parte importante de la superficie regional está protegida, mostrando el interés del sector público y privado por la conservación del medio.
- Islas Reserva de la Biosfera.
- Sinergias con actividades de ocio ligadas al medioambiente.
- Sensibilización medioambiental alta de la población y los visitantes.
- Poco a poco, se adquiere conciencia del valor económico del medio natural, como apoyo indispensable del sector turístico.
- Alineamiento estratégico del sector público y aumento de las inversiones medioambientales.
- Estructura organizativa flexible e inversiones iniciales relativamente reducidas (sobre todo, en las empresas de jardinería; las empresas forestales requieren mayores inversiones para comenzar la actividad).
- Capacidad de crecimiento por la diferenciación y complementariedad de servicios.
- Tendencia creciente hacia la subcontratación de estos servicios por parte de las administraciones públicas.

Retos

- Desarrollar el espíritu emprendedor.
 - Reducir la dependencia de la administración pública (contratista / cliente único) y acceder a demanda privada.
 - Incluir mejoras o novedades en los productos o servicios para aumentar la rentabilidad.
 - Reducir la presencia del sector público, como prestador directo de servicios.
 - Desarrollar el asociacionismo y la colaboración entre empresas.
 - Competir con la oferta a precios bajos de jardineros a tiempo parcial y con personal poco formado.
-



Factores clave de consolidación

- Las actividades ligadas a este sector deben tener, al menos, dimensión insular.
 - Amplia oferta de servicios: aumento de la oferta de servicios a servicios que puedan tener demanda del sector privado (jardinería, trabajos agrícolas, formación, asesoramiento y educación medioambiental), buscando de esta forma reducir la dependencia del sector público. Con esta medida también se consigue el acceso a otro tipo de oferta pública y la reducción de la estacionalidad.
 - Cualificación de los recursos humanos en diversas materias: poda; paisajismo; lucha contra plagas; etc. Es importante contar con un profundo conocimiento de las características específicas del territorio de actuación (barrera de entrada).
-



3. Características básicas

3.1. Servicios ofertados

En principio, la oferta básica de la empresa podría estar constituida por los siguientes productos y servicios:

- Ejecución de zonas verdes (plantaciones, césped, macizos y rocallas).
- Mantenimiento y conservación de zonas verdes.
- Limpieza y desbroce de jardines.
- Riegos automáticos.
- Diseño y decoración de zonas verdes (mobiliario, iluminación o fuentes).
- Limpieza y desbroce de montes.
- Repoblación forestal.
- Recuperaciones medioambientales.

A medida que la empresa aumenta de tamaño la oferta podría ampliarse a los siguientes servicios:

- Asistencia técnica y tratamientos fitosanitarios.
- Servicio integral a urbanizaciones (zona verde, piscina o mobiliario).
- Venta de abonos, plantas, semillas y demás productos para el jardín.

Formará parte de la estrategia comercial decidir qué actividades compondrán la cartera de productos y servicios y cuáles deberán ser las actividades básicas y las que tendrán un carácter complementario, bien sea para ampliar el mercado potencial, bien para combinar diversas actividades.



En cualquier caso, la decisión estratégica tiene que estar soportada por dos pilares fundamentales:

- **Estructura suficiente de personal cualificado**, que no necesariamente debe estar ligado a la empresa laboralmente sino formar parte de una red de especialistas colaboradores. La falta de personal cualificado es uno de los puntos débiles más importantes de esta actividad. Si se pretende ampliar la oferta, que es uno de los factores claves de consolidación de la empresa, es imprescindible contar con un número suficiente de recursos humanos bien formados. Este factor podría aconsejar la fórmula cooperativa como la forma jurídica más adecuada para iniciar este tipo de empresas. Resulta fundamental para el comienzo de la actividad que los emprendedores posean un nivel previo de conocimientos y experiencia relativamente altos.
- **Calidad en la prestación de los servicios** ofertados, que ha de traducirse en aspectos como:
 - Oferta de productos de calidad y alta tecnología que garanticen un resultado satisfactorio en calidad de tratamiento de plantas, árboles y césped.
 - Servicio rápido y eficiente.
 - Seguimiento personalizado para cada cliente.

Para elaborar la cartera de productos deben analizarse los factores siguientes:

- Definir la logística necesaria para la realización de cada actividad.
- Establecer los tiempos de prestación y los costes de las actividades elegidas.
- Asignar la persona que inicialmente se responsabilizará de la realización de la actividad.



3.2. Clientes

El mercado potencial para este tipo de empresas lo podemos dividir en los siguientes segmentos:

- Empresas constructoras: diseño y ejecución de obras de zonas verdes en edificios, urbanizaciones y autovías, entre otras.
- Particulares: diseño, ejecución y mantenimiento de jardines y fincas agrícolas. En este segmento es destacable la importante cantidad de segundas residencias que existen en Canarias.
- Comunidades de propietarios: mantenimiento de las zonas verdes de edificios y urbanizaciones.
- Empresas: diseño, ejecución y mantenimiento de las zonas verdes. Las empresas del sector turístico serían los principales clientes de este segmento. Las casas rurales son un subsegmento insuficientemente explotado.
- Administraciones Públicas: mantenimiento de zonas verdes de su propiedad o la ejecución de nuevas; limpiezas y repoblaciones forestales; regeneración de zonas degradadas. La mayoría de los contratos se consigue por concurso público. Para lograr la captación de estas obras, las empresas suelen acudir a las licitaciones públicas que los Ayuntamientos, Cabildos y el Gobierno de Canarias ofertan mediante cualquiera de las vías legales de contratación que establece la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas. Muchas empresas actúan como subcontratistas de las compañías públicas que operan en el sector (TRAGSA y GESPLAN).
- Otros: estadios de fútbol, campos de golf, zonas verdes de autopistas, centros comerciales, polígonos industriales y aeropuertos, entre otros.

Generalmente, son los potenciales clientes los que contactan directamente con la empresa para recabar información sobre el servicio que precisan. Al tratarse de un servicio específico, no dirigido a todo el mercado en general, las empresas dejan que sea el cliente quien presente una necesidad.



Es fundamental la labor comercial que suele realizar el gerente / promotor de la empresa bajo la forma de visitas comerciales. Al inicio de la actividad, se puede realizar una primera toma de contacto tanto con los propietarios particulares, como con las comunidades de vecinos y demás asociaciones que se hallen próximos al área de influencia de la empresa, y también con las empresas y las administraciones públicas, con el fin de presentarles los servicios ofertados.

Si el contacto comercial es exitoso, y a instancias y petición del cliente, se realizará la planificación del trabajo, se determinarán las necesidades y requerimientos del servicio demandado y se elaborará un presupuesto aproximado para su ejecución.

En cuanto a la promoción de la empresa, los medios más utilizados son los siguientes:

- Página web corporativa.
- Imagen corporativa en tarjetas de visita, rótulos comerciales, rotulación de vehículos, etc.
- Anuncios en directorios comerciales: Páginas amarillas, QDQ, etc.
- Ferias vinculadas al sector.
- Folletos.
- Anuncios en prensa.
- Boca-oído.



3.3. Infraestructuras

Las inversiones recogen los elementos del patrimonio empresarial destinados a servir de forma permanente al desarrollo de la actividad empresarial.

Para iniciar la actividad será necesario contar con un local de unos 150 metros cuadrados para su uso como oficina y almacén para guardar la maquinaria y el utillaje. Lo habitual será alquilarlo, por lo que su coste será un gasto fijo a incluir en la cuenta de resultados y no una inversión. Normalmente habrá que acometer algunas inversiones de acondicionamiento y de adquisición de mobiliario.

La partida de maquinaria recoge la adquisición de dos cortacéspedes, una desbrozadora, un cortasetos, una motoazada, una motosierra, un motocultor y un escarificador, cuya vida media estimada es de dos años. Como herramientas de mano e instrumentos de utillaje se incluyen sacos, bolsas, picos, palas, rastrillos, ropa, elementos de seguridad, etc.

Además, es necesario que la empresa disponga de una furgoneta de segunda mano para el desplazamiento de los operarios y de la maquinaria.

Por último, será preciso disponer de un equipo informático con conexión a internet para gestionar su presencia en la red y administrar la empresa.

El emprendedor decidirá que actividades integrarán su oferta valorando el límite de sus inversiones en función de su capacidad de financiación (recursos propios y ajenos y subvenciones). En cualquier caso, lo recomendable es acomodar el ritmo de realización de inversiones al del crecimiento de la actividad, financiándolas principalmente con los recursos generados por la empresa.

Inversiones

Acondicionamiento del local

Maquinaria

Mobiliario

Herramientas de mano y utillaje

Vehículos

Equipos informáticos



3.4. Previsiones de ingresos y Gastos

3.4.1. Previsiones de ventas y margen bruto

Para realizar una estimación de ingresos y margen bruto de la actividad, será necesario:

- Determinar los precios que se aplicarán a los productos y servicios.
- Identificar los costes variables (gastos que varían más o menos proporcionalmente en relación al nivel de ventas), asociados a la prestación de los diferentes productos y servicios: abonos, semillas, plantas, árboles, material de riego, elementos de decoración de jardín, etc., que englobamos bajo la rúbrica de aprovisionamientos y gastos de combustible, que incluimos en el apartado de desplazamientos.

Para estimar los precios, el primer aspecto que debe tenerse en cuenta son los precios de la competencia en similares condiciones de producto ofertado, pero teniendo en cuenta que el precio:

- debe ser razonable para la economía del cliente,
- debe absorber los costes variables y de explotación (fijos) y,
- debe permitir obtener un beneficio.

La posibilidad de ampliar ese beneficio o margen dependerá principalmente de la percepción que tenga el cliente de la prestación recibida, en función de la presencia de elementos que aporten valor al producto o servicio.

Teniendo en cuenta la diversidad de servicios que pueden prestarse es complejo establecer una referencia de precios que abarque todos los casos. Se puede fijar un precio por hora o por m² o hectáreas de terreno. Para determinados trabajos se realizan presupuestos globales que combinan ambos criterios. Para trabajos de mantenimiento periódicos se establecen tarifas mensuales que se actualizan anualmente. Los precios por hora de un operario oscilan entre 15 y 20 euros, y los de un ingeniero o consultor medioambiental entre 50 y 60.



El cuadro siguiente recoge una propuesta para la realización del cuadro de previsión de ventas, en el que figuran en la columna de la izquierda, los servicios ofertados. Los costes variables se calculan como un porcentaje del precio ofertado. Se recoge la previsión mes a mes y en la columna final se detalla el importe anual total. El margen bruto es la diferencia entre la suma de servicios menos los costes variables. Evidentemente, será siempre positivo.

	Precio/Unid	Mes		Total Anual	
		Unidades	Importe	Unidades	Importe
Servicios					
Mantenimiento empresas					
Mantenimiento comunidades					
Mantenimiento particulares					
Trabajos agrícolas					
Servicios Forestales					
Recuperación paisajes					
Costes Variables					
Aprovisionamientos					
Desplazamientos					
Margen Bruto					



3.4.2. Gastos Fijos

Son gastos fijos los que no dependen del nivel de actividad, es decir, que se generan independientemente de que haya o no ingresos o ventas..

Durante cierto tiempo, los ingresos serán nulos o muy bajos y no serán suficientes para absorber los gastos. Será necesario, en consecuencia, prever el tiempo en que puede producirse la situación expuesta para contar con la financiación precisa para hacer frente a este desfase temporal entre ingresos y gastos. La duración del desfase estará en función lógicamente del volumen de costes fijos por lo que conviene ajustarlos al máximo sin afectar a la propuesta de valor que se propone al cliente.

La relación de gastos para iniciar la actividad se detalla a continuación:

Gastos fijos

- Sueldos y seguridad social
- Gastos de puesta en marcha
- Alquiler
- Reparaciones y conservación
- Servicios de profesionales independientes
- Seguros (responsabilidad civil)
- Publicidad
- Suministros
- Gastos financieros
- Amortización inversiones

El alquiler se refiere a la oficina y al almacén para guardar la maquinaria y el utillaje. Se estima un coste mensual de 700 euros.

Dentro del epígrafe de suministros, se incluyen los gastos de luz y agua, teléfono y comunicaciones, así como el gasto referido al material de oficina (aproximadamente, 200 euros mensuales).

En servicios de profesionales independientes se estima un gasto mensual de 100 euros para servicios de asesoramiento fiscal, laboral y contable.



En mantenimiento y reparaciones, el principal gasto consistirá en la puesta a punto de la maquinaria cada tres meses, así como la reposición de material complementario. El gasto estimado teniendo en cuenta las inversiones previstas, estaría en torno a los 500 euros trimestrales.

En Sueldos y Seguridad Social se ha incluido la retribución del emprendedor o emprendedores, que realizarán tanto funciones de gerencia como de ejecución directa de proyectos y de prestación de diversos servicios de asesoramiento y consultoría. Se puede optar por la contratación de personal discontinuo que se utilice para actividades puntuales o por saturación en momentos de mucha actividad. En ese caso, su contratación se realizará solamente por cada jornada que tenga que trabajar. Para una plantilla de tres personas (incluyendo el promotor) el coste total anual de salarios y seguridad social estaría en torno a 50.000 euros.

También se contemplan los gastos financieros derivados de un hipotético préstamo bancario que el emprendedor necesitará para financiar las adquisiciones de inmovilizado y las necesidades de circulante hasta alcanzar el umbral de rentabilidad.

Por último, las amortizaciones se estiman de la siguiente manera: para la maquinaria, dos años; para las herramientas de mano y utillaje, cinco años; el vehículo y el acondicionamiento del local, diez años; y para el equipamiento informático, tres años.

El importe total de costes fijos se estima, teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, en 70.000 euros anuales.



3.4.3. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio o umbral de rentabilidad es el nivel de ventas (en unidades físicas o monetarias) necesario para absorber el total de costes de la empresa (en que el beneficio es cero). O dicho de otro modo, es el nivel de ventas a partir del cual la empresa comienza a obtener beneficios. Para su cálculo deberemos estimar el total de costes fijos anuales previstos y el margen bruto (diferencia entre ventas y costes variables) que estima aplicar la empresa.

Calcularlo resulta muy útil para valorar el esfuerzo comercial que debe realizar el nuevo negocio para alcanzar su punto de equilibrio y estimar el tiempo probable en que la actividad no va a generar recursos suficientes para autofinanciarse. Si el resultado evidencia la necesidad de un esfuerzo considerable o desproporcionado en relación a las previsiones de ventas y costes realizadas, será necesario replantear el modelo de negocio revisando esas estimaciones.

El punto de equilibrio resulta útil, igualmente, para calcular el margen de seguridad o la distancia en unidades monetarias o físicas desde las ventas en el punto de equilibrio a las ventas previstas. Si el margen de seguridad es alto la empresa tendrá fortaleza para resistir caídas de actividad (ventas) importantes y plantearse, en su caso, nuevas inversiones o actividades.

Punto de Equilibrio (PE) = Costes Fijos (CF) / Margen Bruto unitario (Mbu)

Margen de Seguridad = Ventas previstas - Ventas PE

El margen bruto unitario es la diferencia entre el precio de venta y el coste variable por unidad de producto o servicio.

El cuadro siguiente recoge un cuadro de situación del punto de equilibrio expresado en número de horas en el primer cuadro y en número de servicios en el segundo, para distintos escenarios de Costes fijos totales anuales y márgenes brutos unitarios.



Costes fijos Anuales	Margen Bruto Unitario	Punto de Equilibrio	Horas / mes	Horas / día
60.000,00	15,00	4.000,00	333,33	15,15
60.000,00	18,00	3.333,33	277,78	12,63
60.000,00	20,00	3.000,00	250,00	11,36
75.000,00	15,00	5.000,00	416,67	18,94
75.000,00	18,00	4.166,67	347,22	15,78
75.000,00	20,00	3.750,00	312,50	14,20
90.000,00	15,00	6.000,00	500,00	22,73
90.000,00	18,00	5.000,00	416,67	18,94
90.000,00	20,00	4.500,00	375,00	17,05
100.000,00	15,00	6.666,67	555,56	25,25
100.000,00	18,00	5.555,56	462,96	21,04
100.000,00	20,00	5.000,00	416,67	18,94

Costes fijos Anuales	Margen Bruto Unitario	Punto de Equilibrio	Horas / mes	Horas / día
60.000,00	350,00	171,43	14,29	0,65
60.000,00	400,00	150,00	12,50	0,57
60.000,00	500,00	120,00	10,00	0,45
75.000,00	350,00	214,29	17,86	0,81
75.000,00	400,00	187,50	15,63	0,71
75.000,00	500,00	150,00	12,50	0,57
90.000,00	350,00	257,14	21,43	0,97
90.000,00	400,00	225,00	18,75	0,85
90.000,00	500,00	180,00	15,00	0,68
100.000,00	350,00	285,71	23,81	1,08
100.000,00	400,00	250,00	20,83	0,95
100.000,00	500,00	200,00	16,67	0,76



3.5. Financiación

La financiación necesaria deberá incluir el coste de las inversiones previstas inicialmente y una cantidad adicional para hacer frente a los costes fijos hasta alcanzar el punto de equilibrio o un margen razonable de beneficios que permita la autofinanciación de gran parte de la actividad.

La fuente principal de financiación deberán ser los recursos aportados por los propios promotores (en torno a un 70% del total de financiación necesaria). El 30% restante tendrá tres fuentes principales:

- Financiación vía *friends, fools and family*, una de las líneas más habituales, personas cercanas al emprendedor que presten el dinero gracias a la confianza que el propio promotor y el proyecto ofrecen.
- Financiación de los proveedores vía aplazamiento de los pagos. El aplazamiento medio está en torno a 60 días. Normalmente se exige un aval bancario de la deuda aplazada.
- Financiación vía préstamos bancarios. Se exige garantía personal de los socios o promotores.
- Financiación vía subvenciones. Es importante recordar que en la mayor parte de las subvenciones los fondos están disponibles una vez que se justifican los gastos o inversiones, por lo que es necesario contar previamente a la realización de la inversión o el gasto con recursos líquidos suficientes. Además, las subvenciones están condicionadas, en la mayor parte de los casos, al mantenimiento de la actividad por un periodo o a la contratación de un número determinado de trabajadores, con el riesgo de que si no se cumplen las condiciones se exija el reembolso de los fondos.



4. Recursos humanos y estructura organizativa

4.1. Perfil de los Recursos Humanos

Los perfiles profesionales asociados a este tipo de empresas son muy variados. Las empresas del sector se quejan de la falta de personal cualificado que sea capaz de asumir la gran diversidad de trabajos que engloban las actividades medioambientales y de cuidado y reparación del entorno. Existe, por otra parte, una importante competencia en lo que al trabajo para particulares se refiere de trabajadores poco formados que ofrecen sus servicios de jardinería en régimen de economía sumergida.

Para el inicio de esta actividad es fundamental que el promotor o promotores cuenten con experiencia laboral previa en empresas del sector, y es deseable que posean amplios conocimientos sobre las características y singularidades del entorno donde se plantean intervenir.

La formación continuada es muy importante en esta actividad, principalmente en cuanto al mantenimiento de maquinaria, normas de seguridad a seguir, técnicas y soluciones medioambientales.

Siguiendo el estudio sobre Prospectiva de Diseño de Ocupaciones y Perfiles en Sectores Emergentes realizado por el Observatorio Canario del Empleo y la Formación Profesional (OBECAN), los perfiles que mejor se adaptan a este sector son los siguientes:



4.1.1. Formación reglada

Dentro de los perfiles actualmente regulados en este ámbito cabe señalar:

- **Trabajos Forestales y Conservación del Medio Natural (Título de FP de Grado Medio)**

Puestos de Trabajo que puede desempeñar:

- Motoserrista/desbrozador.
- Maquinista forestal.
- Silvicultor.
- Repoblador.
- Viverista.
- Agente Forestal.
- Agente de Medio Ambiente.
- Guía de la naturaleza.
- Bombero forestal.
- Colaborador de espacios cinegéticos y piscifactorías.
- Colaborador en centros de interpretación de la naturaleza y de Educación Ambiental.

Este profesional será capaz de:

- Organizar y gestionar una explotación familiar agraria.
- Preparar, manejar y mantener en uso las instalaciones, maquinaria y equipos de la explotación agraria.
- Realizar los procesos y trabajos necesarios para la obtención de productos forestales, explotándolos racionalmente.
- Realizar las labores / operaciones de reproducción, propagación y producción de plantas en vivero.
- Realizar los procesos y trabajos necesarios para la implantación de árboles y arbustos en el monte, así como los de mantenimiento, conservación, inventario y defensa de las masas forestales.
- Realizar las labores de control y vigilancia del medio natural, así como las actividades de uso público de los espacios naturales.



- **Gestión y Organización de los Recursos Naturales y Paisajísticos (Título de FP de Grado Superior)**

Puestos de Trabajo que puede desempeñar:

- Encargado de explotaciones forestales.
- Encargado de máquinas y equipos agrícolas.
- Gestor cinegético.
- Viverista.
- Jefe de taller rural.
- Silvicultor.
- Agente de medio ambiente.
- Encargado de control del medio natural.

Este profesional será capaz de:

- Organizar y gestionar una empresa agraria.
- Programar y controlar el aprovechamiento de los recursos forestales
- Programar y controlar las operaciones de restauración, mantenimiento, defensa y ordenación de los recursos forestales.
- Programar y controlar los trabajos de instalación y mantenimiento de parques y jardines, revegetación del medio natural y restauración del paisaje.
- Organizar y controlar el mantenimiento, reparación y funcionamiento de las instalaciones, maquinaria y equipos de una empresa agraria.
- Programar y controlar las actividades de uso público y conservación del medio natural.
- Programar y organizar los procesos de reproducción, propagación y producción de plantas en vivero.
- Guía de la naturaleza.
- Colaborador de centros de interpretación de la naturaleza.
- Encargado de piscifactorías.
- Responsable de obra de jardinería a pie de obra.
- Encargado de prevención y extinción de incendios forestales.
- Colaborador en gabinetes de educación ambiental.
- Colaborador en laboratorios de investigación y control.

Si la nueva empresa se plantea desarrollar funciones de consultoría y asesoramiento técnico medioambientales, de planificación y dirección de proyectos de rehabilitación o acondicionamiento de zonas verdes o de educación medioambiental, es necesario contar con titulados superiores (arquitectos, aparejadores, biólogos, ingenieros).



4.1.2. Formación no reglada

- Operario de Viveros y Jardines. Competencia general: realizar labores auxiliares de especialización simple para producir plantas, en viveros e invernaderos, con destino a parques de recreo, jardines o comercios de venta de plantas. También realiza labores de cultivo, mejora y mantenimiento de jardines y parques siguiendo un plan previamente establecido o por iniciativa propia en jardines sencillos.
- Ayudante técnico de prevención de incendios en el medio rural.
- Monitor/a de educación ambiental.
- Trabajador forestal.



4.2. Estructura organizativa

No se precisa una estructura organizativa compleja para el desarrollo de esta actividad. Lo habitual es que los promotores se responsabilicen de todas las funciones de la empresa: gerencia, comercial, administración, etc., y las compatibilicen con funciones de ejecución directa de trabajos, ya que en la mayoría de los casos están capacitados técnica y profesionalmente para dicha función. En caso necesario, se recurre a la contratación temporal de operarios.



5. Requerimientos legales y administrativos

La creación de una empresa de servicios forestales y de jardinería, al igual que el resto de empresas de otros sectores y actividades, se encuentra sujeta a determinados trámites ordinarios de constitución.

Pero existen también, una serie de trámites específicos que es preciso cumplimentar.

Es necesario solicitar la inscripción en el [Registro de Establecimientos y Servicios Plaguicidas](#) ante la Dirección General de Agricultura para poder utilizar plaguicidas y herbicidas.

Las personas que tratan este tipo de productos, deben obtener a través de la citada Dirección General, el [Carné de Manipulador de Productos Fitosanitarios](#).

Además, la empresa deberá contar con la [Autorización de pequeños productores de residuos peligrosos](#) que tramita la Viceconsejería de Medio Ambiente.

Hay que almacenar de forma segura estos residuos y establecer un acuerdo con una de las empresas gestoras de estos productos para que se ocupen de su recogida.

Si la empresa quiere acceder a la adjudicación de contratos de obra con la Administración cuando los importes de las contrataciones sean superiores a 120.202,42 euros, debe obtener ante la Dirección General de Patrimonio y Contratación la [clasificación de empresas de obras y servicios](#) y proceder a su inscripción en el [Registro de Contratistas](#).



6. Anexo: Fuentes documentales

Instituciones públicas:

- [Consejería de Medioambiente y Ordenación Territorial del Gobierno de Canarias](#)
- [Consejería de Política Territorial, Medioambiente y Patrimonio del Cabildo de Lanzarote](#)
- [Consejería de Medioambiente e infraestructura del Cabildo de Fuerteventura](#)
- [Consejería de Medio Ambiente del Cabildo de Gran Canaria](#)
- [Consejería de Medioambiente y Paisaje del Cabildo de Tenerife](#)
- [Consejería de Política Territorial y Medioambiente del Cabildo de La Gomera](#)
- [Consejería de Medioambiente del Cabildo de La Palma](#)
- [Área de Gobierno / Servicio de Medioambiente, Residuos y Reciclaje del Cabildo del Hierro](#)

Información estadística:

- [Instituto Nacional de Estadística](#)
- [Instituto Canario de Estadística](#)
- [Observatorio Canario del Empleo y de la Formación Profesional de Canarias.](#)

Asociaciones empresariales:

- [Cámara de Comercio de Las Palmas](#)
- [Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife](#)



Emprendedores:

- [Seniors Españoles para la Cooperación Técnica](#)
- [Programa de apoyo empresarial a las mujeres: e-empresarias.net](#)
- [Emprendedoras.com](#)
- [Emprendedores.es](#)
- [Emprendiendo.com](#)
- [SoyEntrepreneur.com](#)
- [Dirección General de Política de la Pyme](#)
- [Instituto de Crédito Oficial](#)
- [Servicio de creación de empresas de las Cámaras de Comercio de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife](#)