

OPORTUNIDADES DE EMPLEO EN EL MUNDO RURAL



GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, GANADERÍA Y PESCA
INICIATIVA DE POLÍTICA AGROPECUARIA Y RURAL



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

PROFESIONAL DE TRABAJOS FORESTALES

Esta actividad se centra en la oferta de servicios forestales a propietarios.



Requiere de gente especializada, que sepa realizar los diferentes servicios ofertados y una inversión progresiva en herramientas y maquinaria

Rentabilidad:

Hay muchísima demanda y muy poca oferta

GANADERO O GANADERA EN EXTENSIVO

Esta actividad se centra en la gestión de una cabaña ganadera entre explotaciones públicas y privadas interesadas en ser pastoreadas por terceros.



Propietarios forestales interesados en que haya pastoreo en sus terrenos:

↓ riesgo de incendios , ↑ fertilidad del suelo

Pero la mayoría de ganaderos y ganaderas no quieren asumir la dedicación que supone **trasladar la cabaña**. Algo clave para esta actividad y que gracias a oportunidades como las **nuevas tecnologías** se optimiza el tiempo de dedicación.

Rentabilidad:

- Venta de carne
- Acuerdos con los propietarios
- Aportaciones de la PAC en prevención de incendios

GESTOR O GESTORA DE TIERRAS AGRARIAS

Esta actividad se centra en en llegar a acuerdos con propietarios de fincas que las están abandonando para gestionar sus fincas en términos forestales, agrícolas o ganaderos.



Consiste en un acuerdo de alquiler o cesión de la explotación, de manera que poder disponer de suficiente superficie para desarrollar una actividad agraria rentable.

El conocimiento es importante para saber que cultivar y hacerlo de manera competente, la tecnología ayuda a ser más productivo y los contactos son críticos para disponer de mano de obra.

Rentabilidad:

- Venta de carne
- Acuerdos con los propietarios
- Aportaciones de la PAC en prevención de incendios

DINAMIZADOR O DINAMIZADORA TERRITORIAL

Esta actividad se centra en la dinamización del territorio rural en su totalidad, no solo los aspectos agroforestales.



Rentabilidad:

- Servicios a empresas y a entidades públicas.
 - Comisiones por publicidad.
 - Eventos

Es clave la relación con los ayuntamientos y con las instituciones, porque los ingresos de este tipo de negocio proceden de convocatorias públicas y de contratos públicos en su mayor parte.

Requiere de mucha iniciativa y de cierta formación académica de los candidatos o candidatas. Aspectos importantes:

- Importante presencia en redes sociales.
 - Organización de eventos.
- Gestión de digitalización y convocatorias locales.

...

GESTOR O GESTORA DE SOSTENIBILIDAD

Esta actividad se centra en encontrar modelos de negocio que permitan la conservación del paisaje, los espacios naturales...



Requiere de gente especializada, es una oportunidad especialmente buena para biólogos/as, ambientólogos/as, ...

El negocio sería centraría en desarrollar y comercializar **proyectos de custodia del territorio**, así como las **compensatorias** de las empresas de energía solar y eólica **(los créditos de CO2)**

Rentabilidad:

- Compensatorias
- Desarrollo de proyectos de custodia
- Asesoramientos

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
¿quiénes son nuestros proveedores clave?
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
aprovechamiento y crecimiento
enfrentación de riesgos e incertidumbres
adquisición de recursos y habilidades particulares

Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿nuestros canales de distribución?
¿nuestras relaciones con clientes?
¿nuestras fuentes de ingresos?

categorías:
producción
instalación de productos
distribución / red

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarlo a resolver?
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

características:
novedad
rendimiento
personalización
"tailor made"
diseño
marca / calidad
precio
fidelización de cliente
reducción de riesgo
accesibilidad
conveniencia / facilidad

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
¿cuáles hemos establecido?
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
¿cuánto cuestan?

ejemplos:
asistencia personal
ventas a personal especializado
clubes exclusivos
sesiones de personalización
comunidades
sesiones de

Segmentos de cliente



¿para quién es famoso creando valor?
¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

segmentos de clientes
segmentos de clientes
segmentos de clientes
segmentos de clientes

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
¿fuentes de ingresos?

tipos de recursos:
financios
tecnológicos
humanos
físicos
intelectuales

Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
¿cómo los contactamos ahora?
¿cómo están integrados nuestros canales?
¿cuáles funcionan mejor?
¿cuáles son más eficientes en costes?
¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?

fases del canal:

1. Identificación
¿quién es responsable de identificar a los clientes y segmentos de cliente?
2. Selección
¿quién es responsable de seleccionar a los clientes y segmentos de cliente?
3. Contacto
¿quién es responsable de contactar a los clientes y segmentos de cliente?
4. Entrega
¿quién es responsable de entregar el producto o servicio a los clientes?
5. Seguimiento
¿quién es responsable de seguir el seguimiento de los clientes?

Estructura de costes



¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿qué recursos clave son los más caros?
¿qué actividades clave son las más caras?

es tu negocio más:
basado en costes (bajo costo de venta) más barato, propuesto de valor de precio bajo, industria (por ejemplo, industria de tecnología)
basado en valor (premium) en el costo de venta, propuesto de valor premium

características de ejemplo:
costes fijos (salarios, rentas, alquiler)
costes variables
costes de inversión
costes de operación

Fuentes de ingresos



¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿para qué pagan actualmente?
¿cómo están pagando ahora?
¿cómo preferirían pagar?
¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

tipos:

venta de productos
venta de servicios
venta de suscripción
venta de licencia / licencia
venta de licencia / licencia
venta de licencia / licencia

precio fijo:

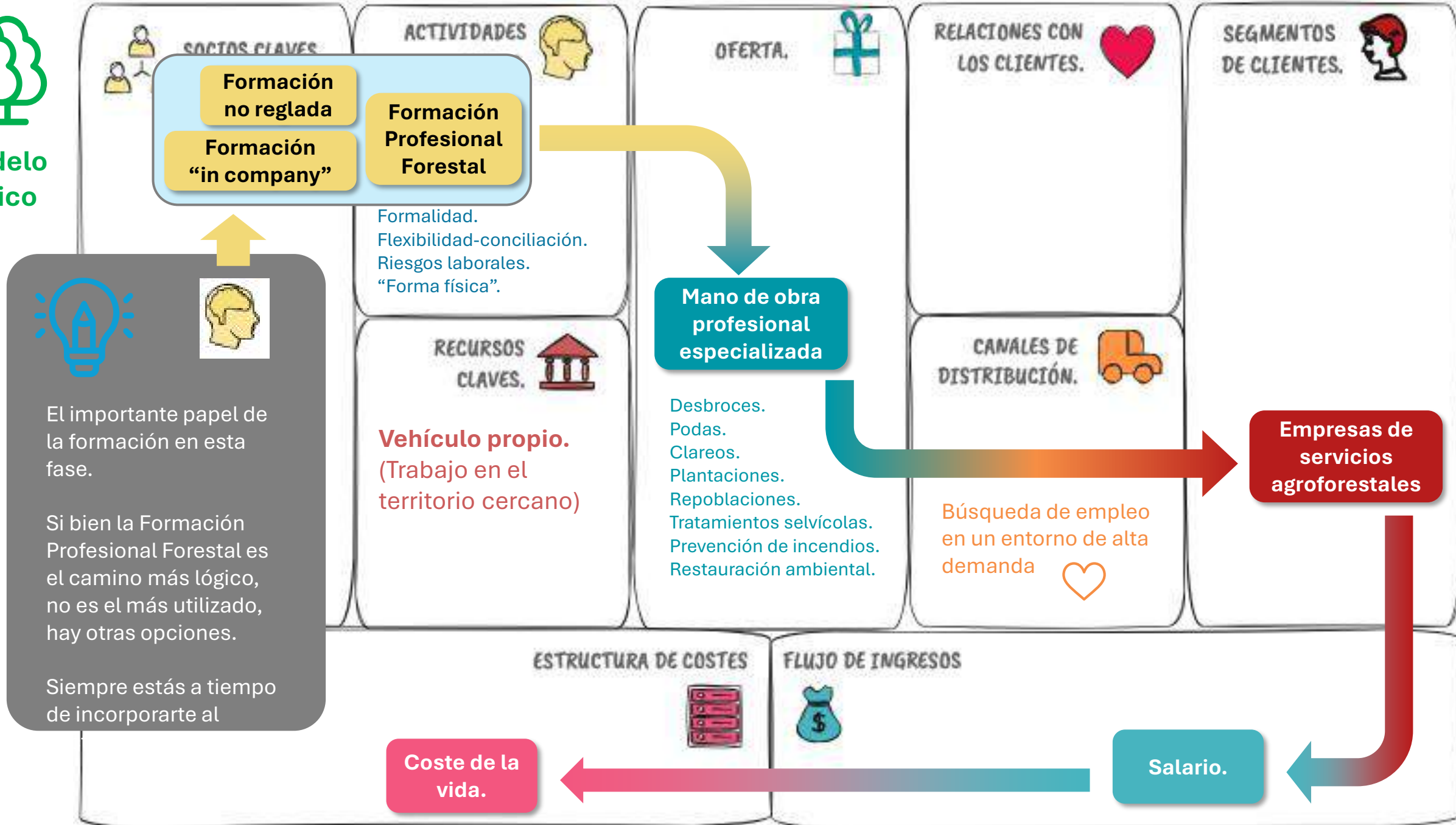
base de precios
dependencia de la función / producto
dependencia del segmento de cliente
dependencia del volumen

precio dinámico:

segmentos de ingresos
precio de rendimiento
precio de rendimiento



Modelo básico



OPORTUNIDADES DE EMPLEO EN EL MUNDO RURAL



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

OPORTUNIDADES DE EMPLEO EN EL MUNDO RURAL- NATUR SMART

Presentación y objetivos

Contenidos

Metodología y profesorado

Público



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

NATUR-SMART cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea-Next Generation EU





YY - NATURSMART - Curso Emprendimiento Rural

[Presentación y objetivos](#)

[Contenidos](#)

[Metodología y profesorado](#)

[Público](#)

El sector forestal, la agricultura, la ganadería, la transformación de alimentos, la comunicación digital, las rutas de naturaleza o gastronómicas, los alojamientos rurales, la restauración, cosmética natural y el cuidado personal, el tiempo libre, las artesanías, el deporte, el comercio minorista, los servicios personales, los oficios, las experiencias, el asesoramiento a empresas, los servicios inmobiliarios, etc.

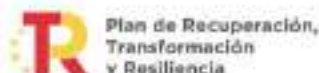
Todos estos sectores/actividades puedan desarrollarse con éxito en los entornos rurales.

Este curso de **emprendimiento para el medio rural** tiene por objetivo ofrecer una visión general y práctica del proceso de emprendimiento adaptado a este medio con algunas peculiaridades.

Conocer bien este proceso ayudará y facilitará a la persona emprendedora a transitar por esta aventura.

Aportará datos y herramientas que faciliten el diseño, planificación, ejecución y análisis de cada proyecto de emprendimiento para reducir los riesgos y el tiempo necesario hasta la conversión del emprendimiento en empresa rentable y sostenible económicamente.

El objetivo es que la persona participante al terminar el curso disponga del conocimiento suficiente para emprender, disponiendo de recursos suficientes para el análisis del día a día del negocio y para el diseño de correcciones y adaptaciones encaminadas a la obtención de rentabilidad.



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

NATUR-SMART cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea-Next Generation EU.





YY - NATURSMART - Curso Marketing digital y Marca Personal

Presentación y objetivos

Contenidos

Metodología y profesorado

Público

Conocer aspectos clave para la promoción y venta digital de productos y servicios. Aprender a utilizar las herramientas digitales para la promoción y marketing on line. Reconocer e identificar las herramientas de análisis de datos aplicadas al marketing digital. Adquirir destrezas y habilidades en el manejo de herramientas de marketing digital. Identificar las oportunidades que el marketing digital ofrece a profesionales y empresas ubicadas en el entorno rural.



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

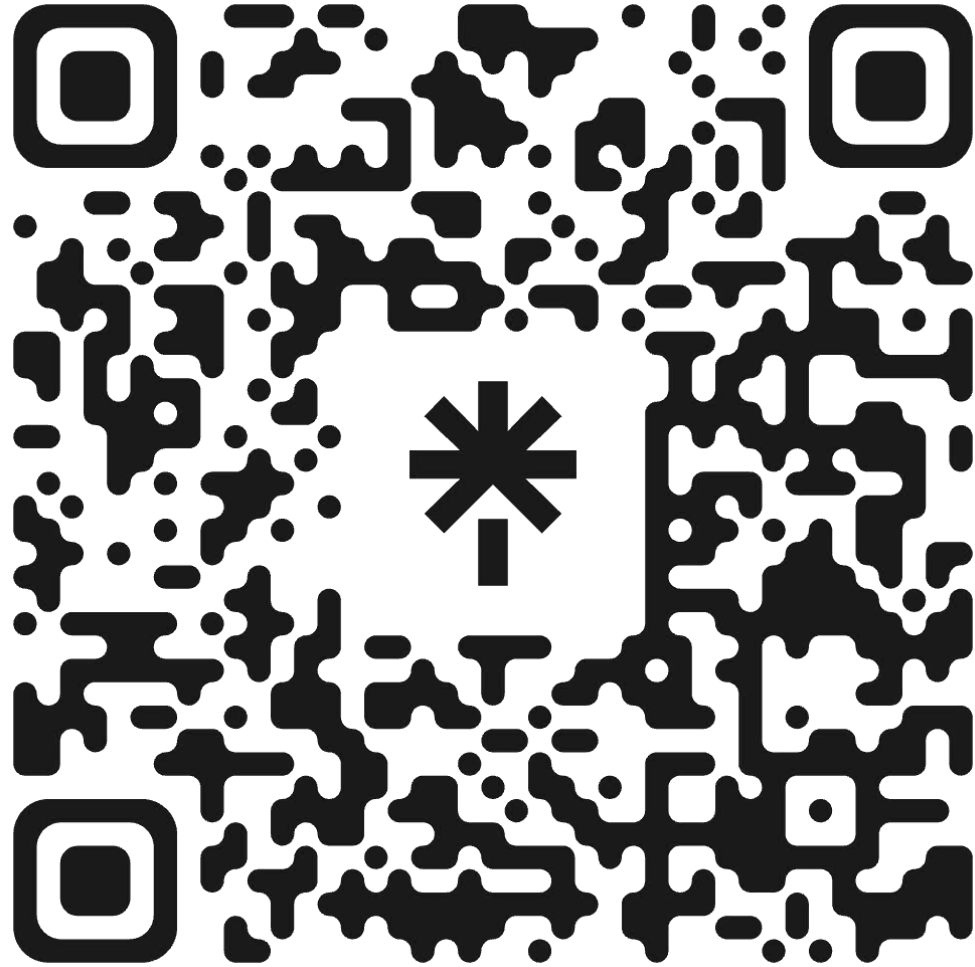


Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

NATUR-SMART cuenta con el apoyo de la Fundación Biodiversidad del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) en el marco del Plan de recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR), financiado por la Unión Europea-Next Generation EU



RECURSOS DE INTERÉS



ACCIÓN 7

Red Inteligente: Conectando actores del territorio



VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA
Y EL RETO DEMOGRÁFICO



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

Qué es la red inteligente y para qué sirve

- **Conectar grupos de interés de las zonas piloto**
- **Mejorar transmisión del conocimiento**
- **Impulsar el empleo verde**
- **Facilitar acuerdos de custodia del territorio**
- **Fortalecer tejido asociativo**

Metodología general

¿Cómo se ha construido la red inteligente en cada comarca?

- **Análisis territorial**
- **Identificación de agentes clave**
- **Contacto y vinculación**

Metodología general



Zona piloto I

Pozorrubielos de la Mancha, Cuenca

193 empresas

Actores implicados en la red

- ◆ **Propietarios ↔ empresas de servicios**
- ◆ **Ayuntamientos ↔ asociaciones/empresas**
- ◆ **Mujeres rurales ↔ oportunidades de empleo verde**
- ◆ **Empresas ↔ nuevos clientes en AL(i)DEA**

Gobernanza y transferencia de conocimiento

- **Talleres con asociaciones y propietarios → coordinación territorial**
- **Grupos focales de mujeres → participación y necesidades reales**
- **Encuentros técnicos → intercambio de soluciones y conocimiento**
- **Conexión entre comarcas piloto**
- **Flujo continuo de información entre agentes**

- **Talleres y encuentros**



17 de septiembre, Segovia

23 de octubre, León



- **Presentación de AL(i)DEA**



18 de noviembre, Segovia

25 de noviembre, Cuenca



Base de datos territorial

Objetivos y utilidad

- **Objetivo: organizar actores, recursos y servicios**
- **Estructura: empresas, entidades, necesidades, oportunidades, servicios**
- **Utilidad: alimentar AL(i)DEA y facilitar conexiones**
- ***Eje y motor de AL(i)DEA***

Resultados y próximos pasos

- **Conectar actores locales y generar sinergias**
- **Facilitar la transferencia de conocimiento y buenas prácticas**
- **Impulsar el empleo verde y la gestión agroforestal**
- **Base para consolidar la plataforma AL(i)DEA**
- **Fortalecer la comunidad rural y forestal**

AL(i)DEA: LAS PÁGINAS VERDES AGROFORESTALES



VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA
Y EL RETO DEMOGRÁFICO



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



¿Qué es ALIDEA?

Plataforma online para empresas, pymes y autónomos del medio rural que facilita conexiones entre profesionales y clientes de los sectores: AGROFORESTAL y AGROTURISMO

¿Por qué surge?



- Falta de visibilidad del sector agroforestal
- Conectar oferta y demanda
- Impulso al empleo verde
- Gestión sostenible del territorio

Ventajas para las empresas

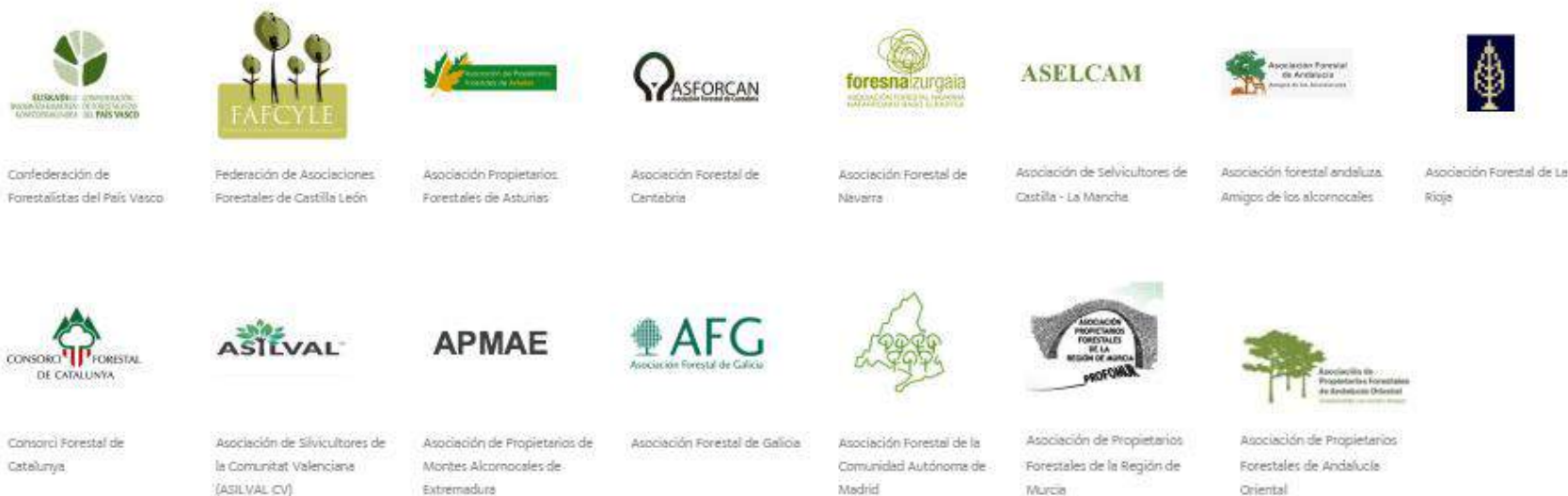


- Alta gratuita
- Apoyo personalizado de técnicos locales
- Información y oportunidades del sector: ayudas, proyectos y eventos

Un beneficio clave:

Las empresas registradas pasan a formar parte del **repositorio interno de COSE** =

1. Es la base que usamos en proyectos, actividades y colaboraciones en el territorio
2. **Siempre se les tiene en cuenta** como proveedores y aliados locales



Escoge tu sector:



¿Quiénes somos?
Para que sepas un poco más de nosotros

¿A qué sector perteneces?

Descubre el alma del territorio.
Gastronomía local, cosmética natural, artesanía, experiencias guiadas de ecoturismo responsable y todos esos productos del monte que te sorprenderán.
Entra aquí para conocer más.

Conecta con el corazón del monte.
Servicios de trabajos selvícolas, viveros forestales, formación especializada, maquinaria forestal, consultorías para planes de ordenación y gestión sostenible del monte.
Entra aquí para descubrir más.

Sector Agroturismo

Sector Agroforestal

Páginas verdes agroforestales

AL(i)DEA es un punto de encuentro digital donde se conectan la oferta y la demanda del medio rural y agroforestal. Aquí, ciudadanía, profesionales y empresas pueden descubrir, ofrecer y colaborar para dar vida a nuevas oportunidades en el territorio.

¿Qué puedes hacer en AL(i)DEA?

Si eres parte del sector agroturismo...

Explora la riqueza de nuestras comarcas rurales desde un solo lugar:

- Descubre productos y servicios locales relacionados con la gastronomía, el turismo, la cultura, el ocio o la formación.
- Encuentra fácilmente lo que buscas gracias a nuestro visor georreferenciado: localiza experiencias, negocios o profesionales cerca de ti.

Estructura de la herramienta:

1. Páginas Verdes
2. Mercado de ALIDEA
3. Noticias del sector
4. Empleo y formación



Inicio Entradas Empresas Productos Formación y empleo ¿Cambiar de sector?

Potencia tu negocio
¡Anúnciate gratis de forma sencilla!

Temas de interés
Información sobre lo último.

¿Qué necesitas?
Empresas que te ayuden

Segunda vida
Hazlo por el medioambiente



Páginas Verdes Agroforestales:

BBDD del sector

Encuentra empresas y productores locales

Busca por actividad/servicio y territorio



Mercado de ALIDEA:

Anuncios de productos y servicios

Conecta oferta y demanda local





Noticias del Sector

Ayudas, convocatorias, eventos, proyectos y novedades
Toda la actualidad rural y agroforestal

Temas de interés

Infórmate de lo que pasa en el sector agroforestal: ayudas activas, jornadas, formaciones, proyectos nuevas... Todo lo que te puede interesar para estar al día.

[Ver todo](#)

Todas las provincias

Filtrar

Guía fiscal para selvicultores de Castilla y León: un recurso clave para el sector forestal
17 de noviembre de 2025



La Federación de Asociaciones Forestales de Castilla y León (FAFCYLE) ha desarrollado la "Guía fiscal para selvicultores", un recurso diseñado...

[Leer más →](#)

Presentación de AL(i)DEA - Páginas Verdes Agroforestales
10 de noviembre de 2025



Durante el mes de noviembre, celebraremos varias jornadas de presentación de esta plataforma, AL(i)DEA - Páginas Verdes Agroforestales, la plataforma...

[Leer más →](#)



Empleo y Formación

Ofertas laborales y cursos especializados
Oportunidades para mejorar competencias o encontrar empleo

[Inicio](#) [Entradas](#) [Empresas](#) [Productos](#) [Formación y empleo](#) [¿Cambiar de sector?](#)

Toda la formación y empleo

Encuentra formación y empleo para mejorar tu futuro

CCAA:

Todas

Provincia:

Todas

[Aplicar filtros](#)

Este filtrado no produjo ningún resultado.

FORMACIÓN CON PERSPECTIVA DE GÉNERO

MANCHUELA CONQUENSE



VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA
Y EL RETO DEMOGRÁFICO



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

ENFOQUE FORMATIVO

FINALIDAD:



Crear un espacio seguro y cómodo para mujeres del sector forestal que facilite una formación con perspectiva de género mediante el intercambio y la discusión colectiva de experiencias, construyendo así una narrativa común que permita identificar formas sutiles y cotidianas de discriminación en el sector.

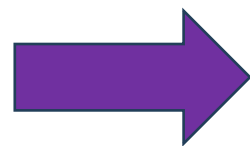
PARTICIPANTES

MUJERES VINCULADAS AL SECTOR FORESTAL

MANCHUELA CONQUENSE

Perfil	Género
Ingeniera forestal	Mujer
Propietaria forestal	Mujer
Propietaria forestal	Mujer
Antropóloga	Mujer
Presidenta asociación cultural de mujeres	Mujer
Presidenta asociación cultural de mujeres	Mujer
Bióloga y miembro grupo ecologista	Mujer
Miembro asociación local	Mujer

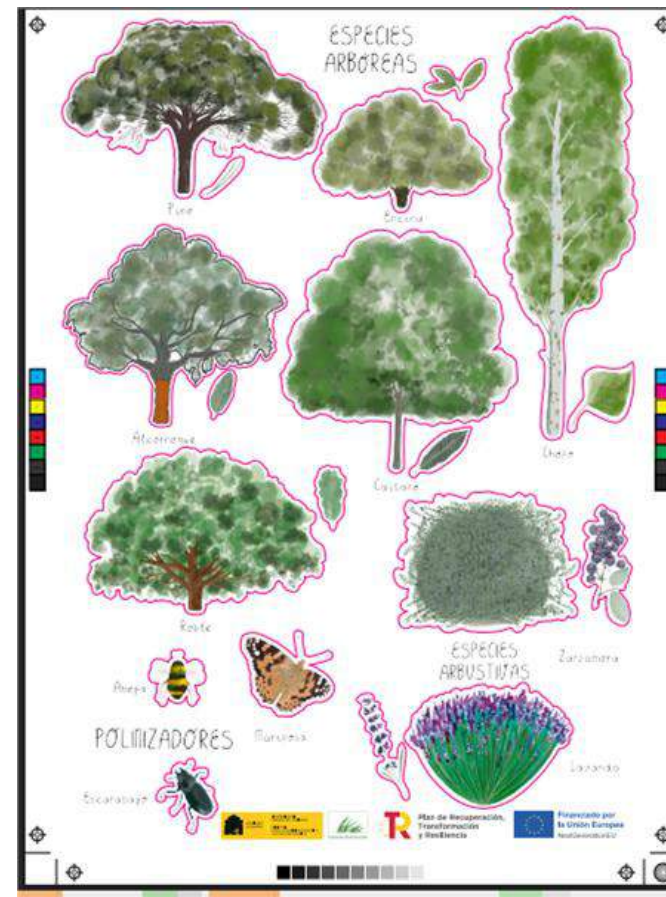
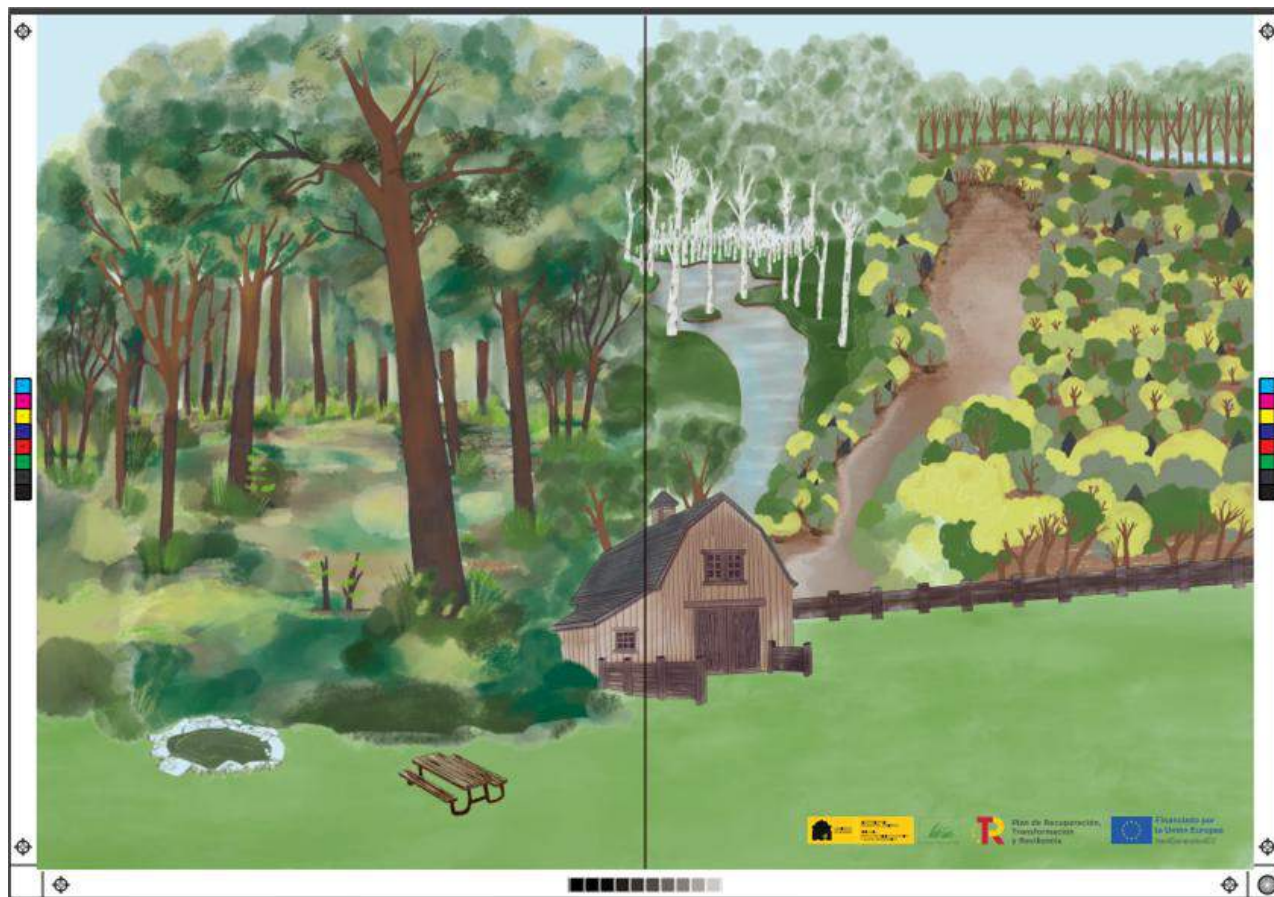
ENCUENTRO



ONLINE
2 de diciembre de 2025



TALLERES INFANTILES




TALLERES INFANTILES



- Segovia
- Lugo
- Cuenca
- León

Más de 200 niños

INCORPORACIÓN DE LA PERSPECTIVA DE GÉNERO



Revisar con atención cómo se toman las decisiones, quién participa, qué tipo de tareas asume cada persona, cómo se comunican las acciones y a quién benefician realmente. La igualdad de género no es únicamente una meta ética o normativa; es también una forma de fortalecer la cohesión interna, mejorar la representatividad y aumentar el impacto social de las acciones y asociaciones.



VICEPRESIDENCIA
TERCERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
PARA LA TRANSICIÓN ECOLÓGICA
Y EL RETO DEMOGRÁFICO



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU