

Jornada final proyecto NATUR-SMART

Segovia, 11 de diciembre de 2025

ACCIÓN 4

Refinamiento e implementación de modelos de gestión multifuncionales



ACCIÓN 4: Refinamiento e implementación de modelos de gestión multifuncionales

Coordinador: AFG

Participantes locales: AFG, COSE y FAFCYLE

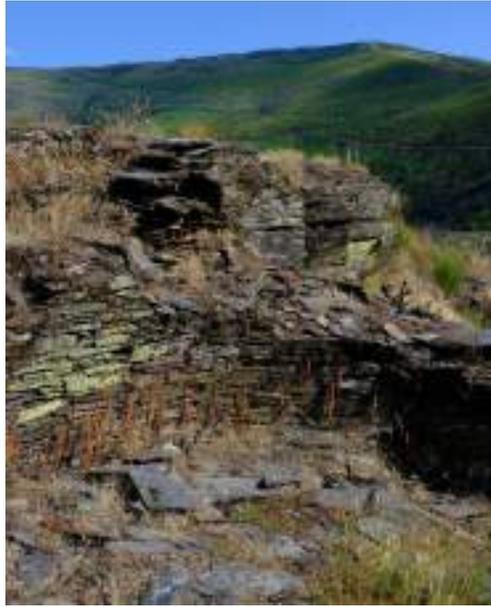
Periodo de trabajo: octubre 2024 – diciembre 2025 → 15 meses

Fin de plazo de obras: diciembre de 2025

Acción 1: Estudio y análisis modelos previos →
modelo SIMANFOR

Acción 3: Cadenas lógicas y parámetros de valor →
servicios ecosistémicos

Acción 4 elección (particularización y
ejecución del modelo de gestión



ZONAS PILOTO Ejemplos gestión multifuncional

Se han elegido cinco zonas piloto en áreas rurales de baja demografía y especial interés ecológico

De lo más mediterráneo a lo más atlántico

ZONA PILOTO I. **Pozorrubielos de la Mancha**,
Cuenca

ZONA PILOTO II. **Torrecaballeros**, Segovia

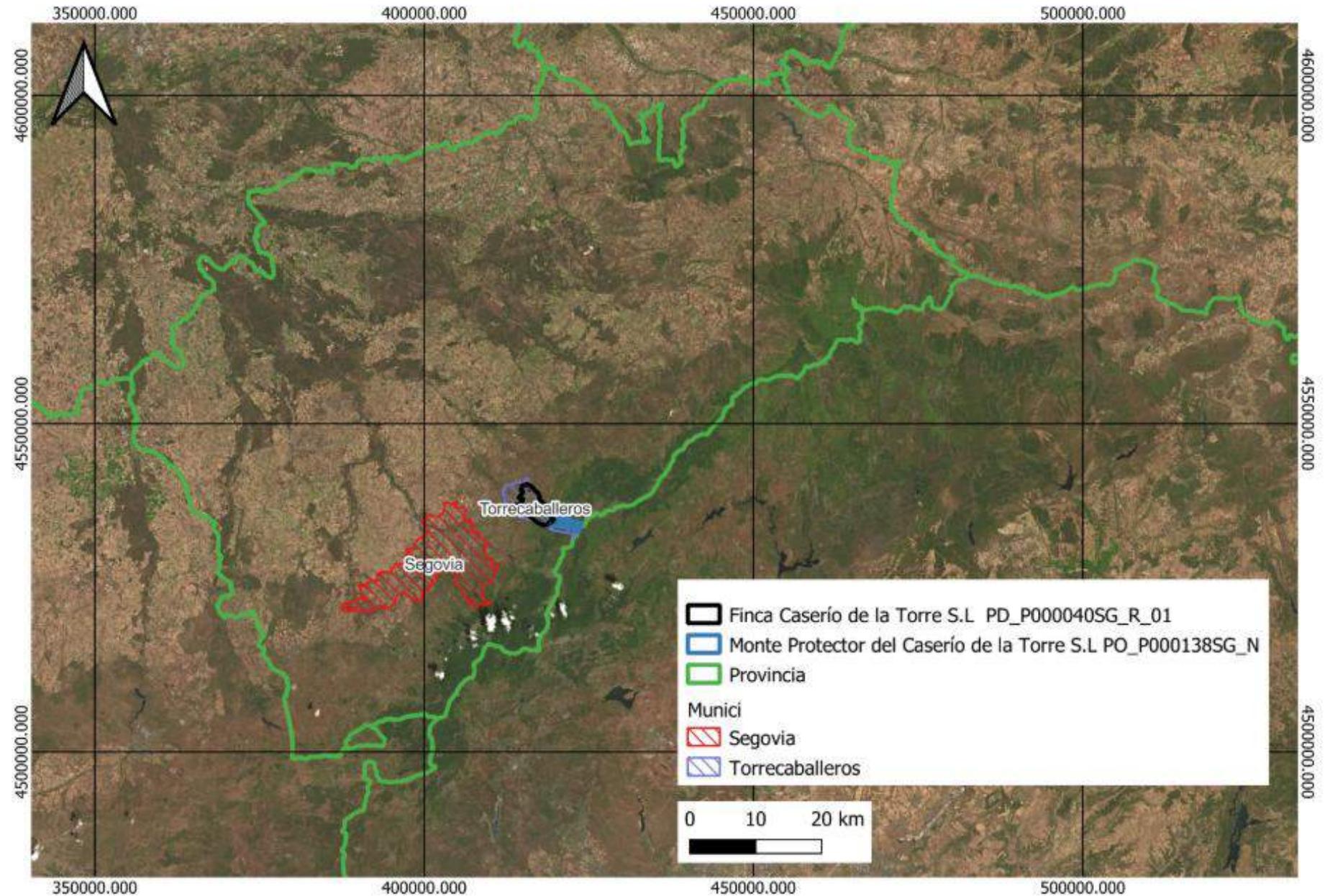
ZONA PILOTO III. **Villamartín de Don Sancho**,
León.

ZONA PILOTO IV. **Folgosos do Courel**, Lugo.

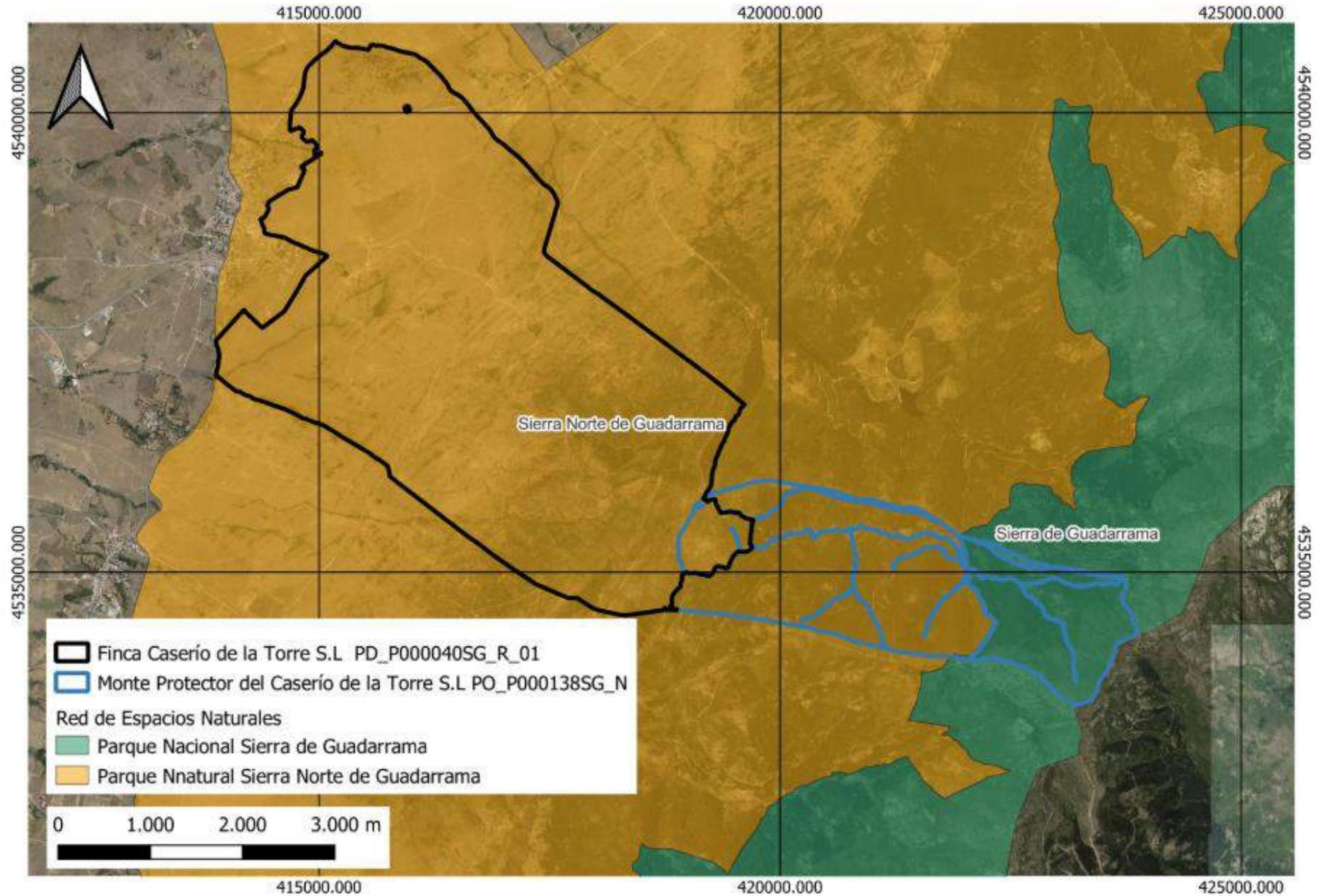
ZONA PILOTO V. **Piñor**, Ourense.



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Finca de Caserío de la Torre, sociedad familiar, 2.545,78 ha.

I: Zona baja de 1.883,93 ha de pastizales y matorrales.

II: Zona alta de 661,85 ha monte protector

Altitud: 1.150-1.964. Expos. Norte

Precipitación anual: 1.100 mm

Temp. media anual: 10,5 °C

Roca madre: Gneis glandular

Pendiente predomina 10-50%

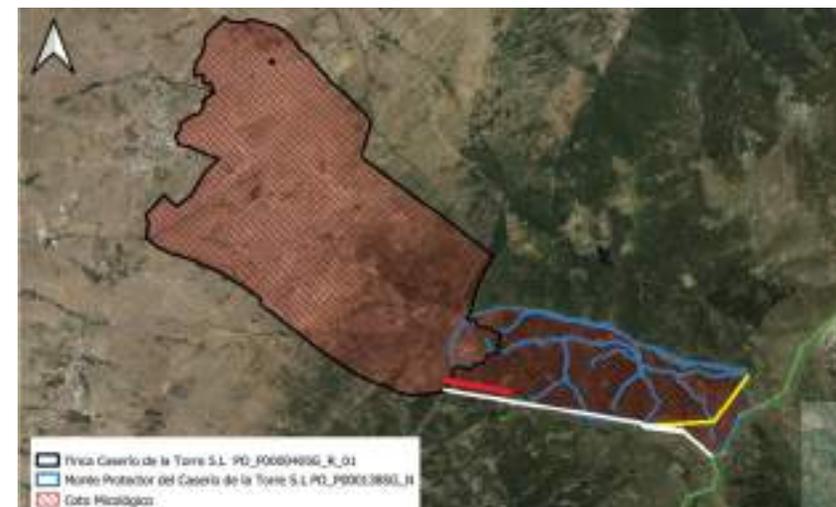
Monte plantado de pino silvestre de 40 años (como especie autóctona) en 490 ha con algún enclave herbáceo.



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Mejoras multifuncionales:

- Realización de medidas preventivas de incendios en la masa arbolada de *Pinus sylvestris*.
- Reforzar el uso silvopastoral creando pasto con desbroces.
- Regular el aprovechamiento de setas.
- Aumentar la biodiversidad con claras y plantaciones de enriquecimiento de árboles y arbustos.
- Favorecer a especies protegidas, como lo son el águila imperial y el buitre negro.



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Creación Acotado micológico

Tareas: asistencia técnica, trámites administrativos (Declaración responsable de acotado micológico) y señalización

Superficie acotada: 2.496,79 ha

Clave identificativa: SG-50.012

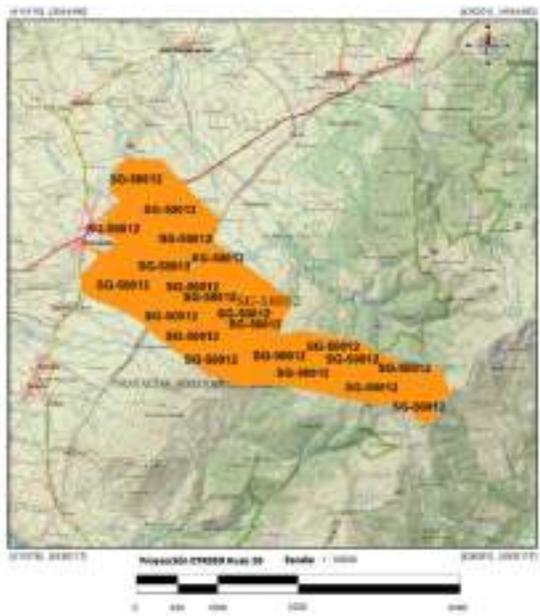
Fecha declaración: 5 noviembre 2024

Setas de más interés:

- Pinar: Níscalo (*Lactarius deliciosus*), *Boletus edulis*, *Boletus pinicola*
- Prados: Setas de cardo (*Pleurotus eryngii*), Champiñón (*Agaricus bisporus*)



Página para ver los acotados micológicos [MicologíaCyL | Visor](#)



Clase de acotado: Parcela de declaración como
 de reserva de la zona
 Superficie del acotado: No de superficie acotada
 200,00 m²
 Fecha de creación: Promoción
 21 de octubre de 2014
 Modificado con última inscripción de dominio:
 27 de octubre de 2014



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Acondicionamiento de caminos

Tareas: asistencia técnica, seguimiento de la ejecución de obras

Longitud: 2.300 metros

Anchura 3-4 metros

Actuaciones de mejora:

- Limpieza de vegetación
- Nivelación
- Perfilado de rasante

Misión:

- Mejora del servicio del monte
- Reforzar la red de infraestructuras de defensa frente a incendios forestales



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Áreas de defensa

Tareas: asistencia técnica, seguimiento en la ejecución de obras

Superficie de trabajo: 10 ha, superficie de protección 661,85 ha

Actuaciones de mejora:

- Apertura/repaso mecanizado 5 km de largo x 10 m de ancho (5 ha) en límite sur
- Área cortafuegos con silvicultura preventiva 1 km de largo y 50 m de ancho (clara, poda y desbroces)
- Aprovechamiento de madera/biomasa

Misión:

- Protección de frentes de componente S y O
- Mejora selvícola y pascícola







ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Plantaciones de enriquecimiento

Tareas: asistencia técnica, planificación, seguimiento de la ejecución de obras

Unidades: 106 plantas a situar en suelos frescos para expandirse de forma natural en las 661,85 ha de monte protector

Actuaciones de mejora:

- Especies: serbal (*Sorbus sp*), abedul (*Betula sp*), acebo, (*Ilex aquifolium*), tejo (*Taxus baccata*), avellano (*Corylus avellana*).
- Preparación del terreno: ahoyado manual/mecanizado
- Protección Jaulas tipo cactus de 1,20 m de altura.

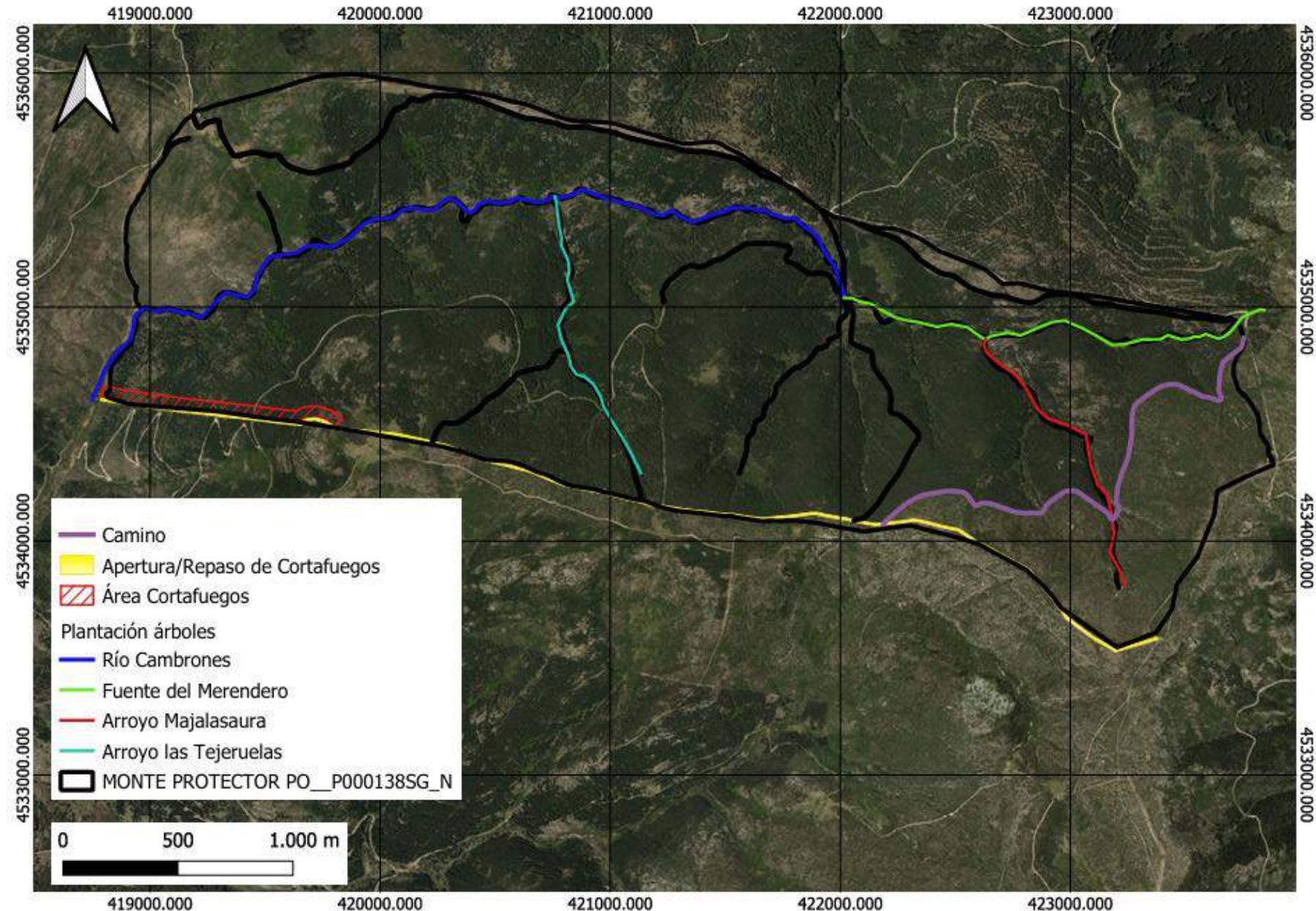
Misión:

- Incremento de la biodiversidad



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

PLANO DE ACTUACIONES NATUR-SMART



ZONA PILOTO II. Torrecaballeros, Segovia

Certificación gestión sostenible

Sistema: PEFC

Superficie adherida: 661,85 ha del monte protector

Fecha de adscripción: 23 enero 2025

Plan de gestión: PO_P000138SG_N

- Autor: ASFOSE
- Periodo de vigencia: dic 2023 a dic 2033
- Cuartel B: matorral vocación silvopastoral, 75,97 ha
- Cuartel C: Parque Natural, con aprovechamiento maderero en 10 rodales, 391,53 ha.
- Cuartel D: Parque Nacional, Cuartel de protección en 3 rodales, 194,35 ha.



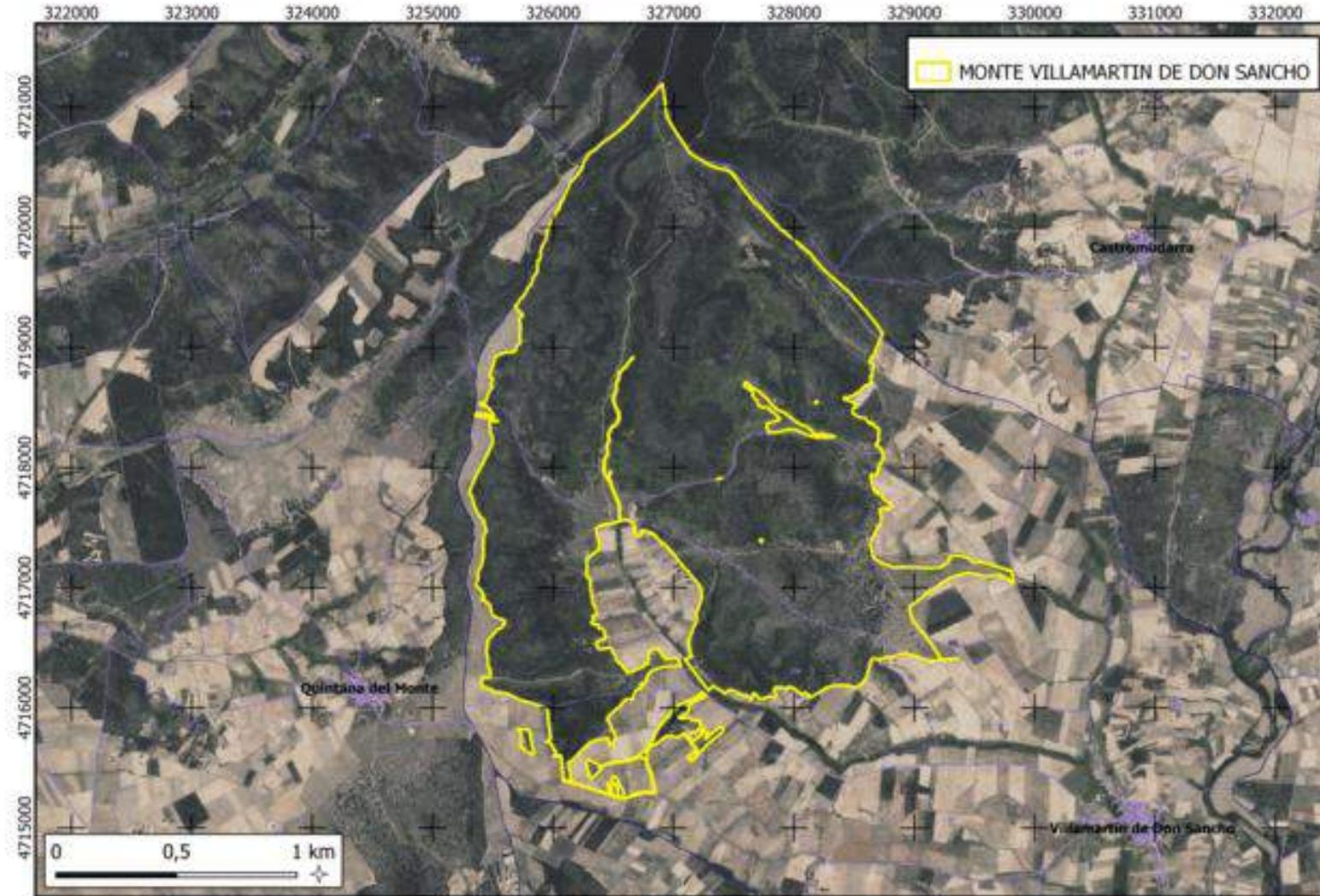
ZONA PILOTO III. Villamartín de Don Sancho, León



ACCIÓN 4: Refinamiento e implementación de modelos de gestión multifuncionales

ZONA PILOTO

III. Villamartín de Don Sancho, León



ZONA PILOTO III. Villamartín de Don Sancho, León

- Monte de LD 407 “LA COTA”, propiedad del ayuntamiento de Villamartín de Don Sancho, 1.271 ha.
- La mayor parte de la superficie está compuesta por un monte bajo de rebollo, *Quercus pyrenaica*.
- Presencia de calvas cubiertas de matorral y zonas de pastoreo

Altitud: 850-1.000 m. Expos: Este

Precipitación anual: 600 mm

Temp. media anual: 11 °C

Pendiente predomina <10 %

Zona ZEC: Rebollares del Cea



ZONA PILOTO III. Villamartín de Don Sancho, León

Mejoras multifuncionales:

- Favorecer la emanación natural y transcurso de agua mediante la limpieza, consolidación y cercado de fuentes naturales presentes en el monte.
- Aumentar la biodiversidad, resistencia y resiliencia de la masa mediante resalveos, podas, eliminación de restos y una forestación de enriquecimiento con *Sorbus aucuparia*.
- Fomentar la fauna local mediante la creación de una charca destinada a servir de refugio para anfibios, y de la siembra de cereal, que proporcionará alimento y cobijo a diversas especies silvestres.
- Reforzar el uso silvopastoral mediante la mejora de un abrevadero.
- Poner en valor los recursos turísticos de la zona mediante la instalación de señalización, atriles y el acondicionamiento de sendas.



ZONA PILOTO III. Villamartín de Don Sancho, León

Trabajos en fuentes naturales

Se va a trabajar sobre 8 fuentes naturales.

Actuaciones de mejora:

- Instalación de marcos de madera y talanqueras.
- Limpieza de fuentes y vegetación adyacente.

Misión:

- Consolidación y protección de las fuentes a través de los marcos de madera y talanqueras.
- Facilitar la emanación y transcurso del agua mediante la limpieza de restos y vegetación colindante.



ZONA PILOTO II. Villamartín de Don Sancho, León

Trabajos selvícolas y forestación de enriquecimiento

Los trabajos selvícolas se van a ejecutar en las zonas próximas a las fuentes naturales, 2,78 ha.

Forestación de enriquecimiento en 383 ha con *Sorbus aucuparia*.

Actuaciones de mejora:

- Resalveo del estrato inferior, poda monopódica de 0-2,5 metros de recorrido y eliminación de restos.
- Forestación de tres plantas/ha mediante ahoyado manual, colocación de protectores biodegradables.

Misión:

- Saneamiento del monte y mejora de los accesos a las fuentes
- La diversidad de especies aumenta la conectividad de áreas naturales, fortalece la resistencia frente agentes externos y aporta múltiples servicios ecosistémicos.



ZONA PILOTO II. Villamartín de Don Sancho, León

Creación de charca para anfibios y siembra de cereal

Actuaciones de mejora:

- Charca de 1 metro de profundidad y 5 metros de diámetro.
- Siembra de 0,039 ha de trigo, cebada y centeno.

Misión:

- Charca: refugio y punto de agua, conservación de anfibios como el tritón jaspeado.
- Refugio y alimentación de fauna silvestre



ZONA PILOTO II. Villamartín de Don Sancho, León

Instalación de señalización, atriles y limpieza de sendas

Actuaciones de mejora:

- 6 señales direccionales, 1 señal bidireccional y 14 balizas.
- 3 atriles con información de las fuentes naturales.
- Limpieza y acondicionamiento de sendas.

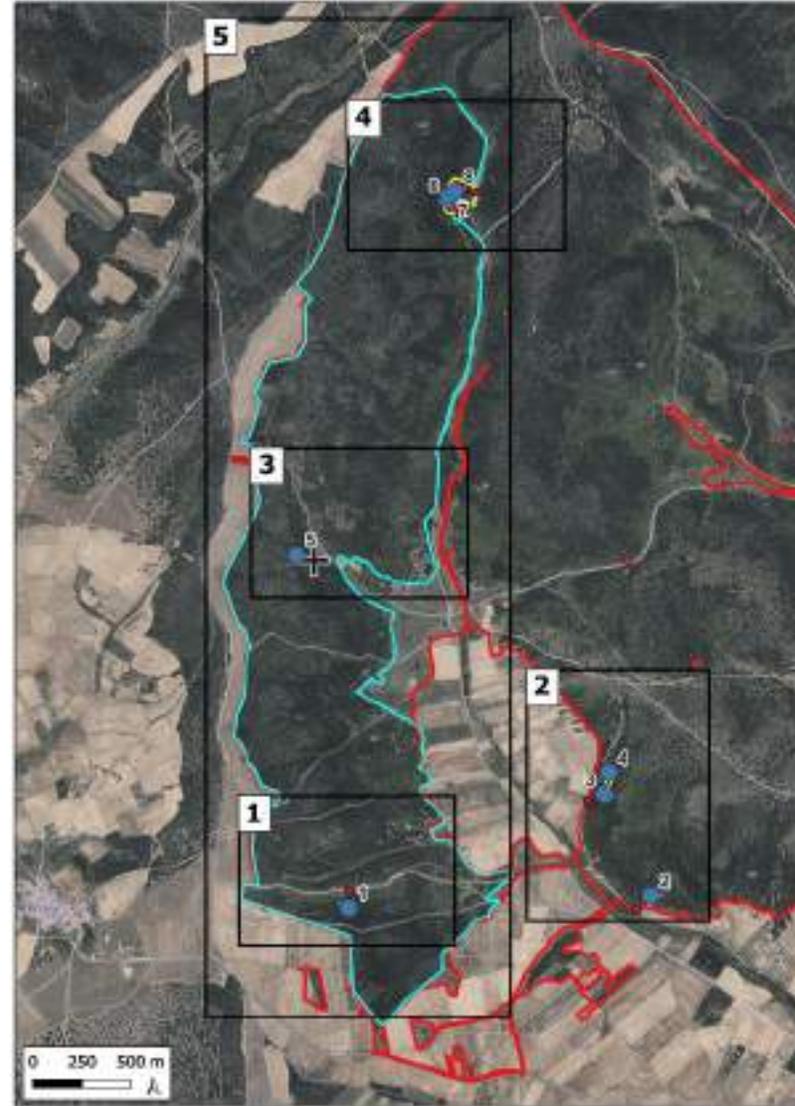
Misión:

- Poner en valor los recursos turísticos de la zona



ZONA PILOTO II. Villamartín de Don Sancho, León

PLANO, ZONAS DE ACTUACIÓN, NATUR-SMART



OPORTUNIDADES DE EMPLEO EN EL MUNDO RURAL



MINISTERIO DE
TRANSICIÓN ECOLÓGICA Y
EL RETO DEMOGRÁFICO



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 suministradores clave?
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:

• Eficiencia y economía
 • Reforzación de imagen e identificación
 • Adquisición de recursos y/o habilidades por nosotros

Actividades clave



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

categorías:

• logística
 • fabricación de prototipos
 • producción / I+D

Recursos clave



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

tipos de recursos:

• físico
 • humano
 • intelectual
 • financiero

Propuestas de valor



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

características:

• innovador
 • exclusivo
 • adaptabilidad
 • "tailor made"
 • único
 • difícil de copiar
 • difícil de imitar
 • difícil de vender
 • difícil de replicar
 • difícil de sustituir

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantenamos 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
 • asistencia personal automatizada
 • auto-servicio
 • servicios automatizados
 • comunidades
 • auto-servicio

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 los rutinas de cliente?

fases del canal:

1. Identificación
 ¿quién es responsable de nuestra selección y gestión y en qué momento?
 2. Selección del canal
 ¿quién es responsable de nuestra selección y gestión y en qué momento?
 3. Gestión
 ¿quién es responsable de nuestra selección y gestión y en qué momento?
 4. Evaluación
 ¿quién es responsable de nuestra selección y gestión y en qué momento?
 5. Mejora
 ¿quién es responsable de nuestra selección y gestión y en qué momento?

Segmentos de cliente



¿para quién es nuestro modelo de negocio?
 ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

• tamaño del mercado
 • rentabilidad del negocio
 • accesibilidad
 • diferenciación
 • potencial de crecimiento

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 (el coste es el factor más relevante para determinar el valor de un producto, reduciendo el precio de venta y aumentando el margen)
 • basado en valor (el valor es el factor más relevante para determinar el valor de un producto, aumentando el precio de venta y reduciendo el margen)

características de ejemplo:

• costes fijos (salarios, rentas, salidas)
 • costes variables
 • economías de escala
 • economías de alcance



Fuentes de ingresos

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

tipos:

• venta de activos
 • pago por uso
 • comisión por venta
 • venta de suscripción / venta de acceso
 • licencia
 • venta de propiedad intelectual

precio fijo:

• tasa de precio
 • independencia de la función del producto
 • independencia del segmento de cliente
 • independencia del volumen

precio dinámico:

• segmentación de ingresos
 • ajuste de precios en tiempo real
 • precios de suscripción





Modelo básico

El importante papel de la formación en esta fase.

Si bien la Formación Profesional Forestal es el camino más lógico, no es el más utilizado, hay otras opciones.

Siempre estás a tiempo de incorporarte al

