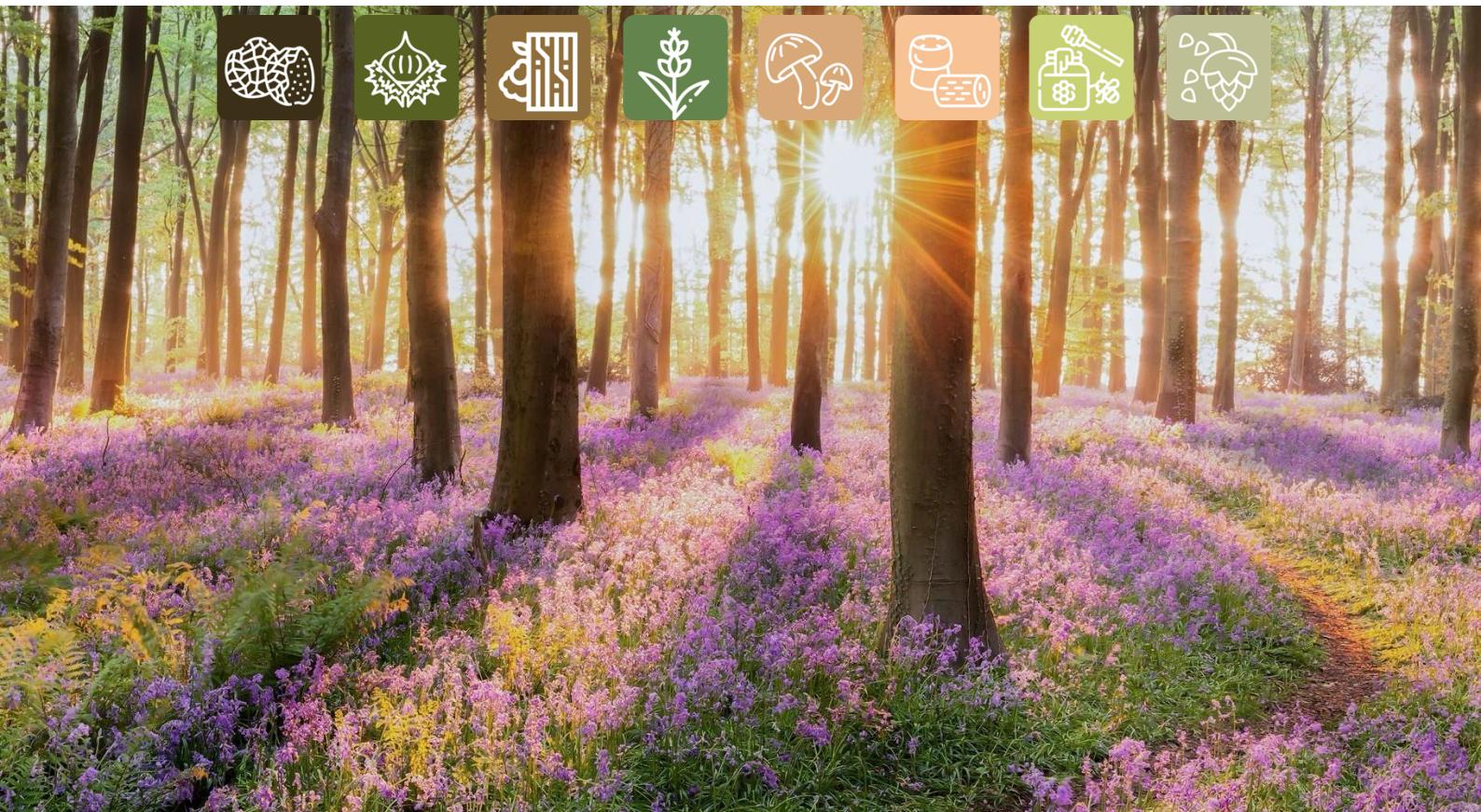




## Anexo del Catálogo de productos, subproductos y bioproductos Encuestas realizadas



Financiado por:



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

IMFOREST 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 - NextGenerationEU.

## IMFOREST

Identificación potencial y clasificación de bio productos derivados de los PFNM en un contexto de bio economía circular.

En el desarrollo de los procesos productivos para cada uno de los PFNM identificados en el proyecto IMFOREST (Castañas, Piñones, Hongos, Plantas aromáticas y medicinales, corcho y resinas naturales), se deben de identificar los sub productos obtenidos y la gestión de residuos del conjunto del proceso para la explotación de dichos PFNM.

Se programan la realización de al menos 72 entrevistas a cada uno de los actores de la cadena de valor de cada producto:

- Productor
- Comercializador
- Transformador

### Objetivos a identificar:

1. Identificación de los problemas de la gestión de residuos.
2. Análisis de los problemas de la gestión de residuos.
3. Alternativas de la gestión de residuos.
4. Reutilización de los residuos para la generación de nuevos productos.
5. Control de los residuos generados: cantidad de residuos generados y su destino.



### Respuestas entrevistas A3

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_P1
¿En qué provincia/s trabaja?	Girona
¿Qué tipo de producción realizáis?	Recolección silvestre, Cultivo
¿Qué especies silvestres recolectáis?	Sí: Romero, pino, hinojo, laurel, lentisco, enebro, enebro de la miera, espliego e Inulas
¿Con qué dificultades os enfrentáis en la obtención de las PAM?	<b>Climáticas</b> (p.ej. pluviometría, régimen de temperaturas...), <b>Logísticas</b> (p.ej. disponibilidad de mano de obra, red viaria...)
¿Qué materias primas obtenéis a partir de las PAM?	Planta fresca
¿Cuál es el mercado al que se dirigen las materias primas de PAM que producís?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Qué destino comercial tienen materias primas de PAM?	Las vendemos directamente al público
¿Cuáles son los usos que les habéis dado tradicionalmente a las materias primas de PAM?	Medicinales
¿Existen nuevos usos de vuestros productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indicad cuáles.	
¿A través de qué vías os llegan las innovaciones?	Medios de comunicación
¿Conocéis los productos disponibles en el mercado que hayan sido generados a partir de las materias primas de PAM que producís?	No
COMENTARIOS (indicad los medios a través de los que os informáis de lo que hay en el mercado)	
¿Veis vuestra actividad como un empleo de futuro?	Sí
¿Generáis algún tipo de residuo?	No
Indicad qué tipo de residuos generáis en la producción de PAM	
¿Gestionáis o aprovecháis vuestros residuos? Cómo los gestionáis?	
¿Qué dificultades encontráis para gestionar los residuos?	
¿Recibís algún tipo de apoyo para gestionar los residuos?	
Indicad las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas	
¿Qué sugerencias daríais para la gestión de los residuos que se generan en la producción de PAM?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_P2
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿Qué tipo de producción realizáis?	Recolección silvestre, Cultivo
¿Qué especies silvestres recolectáis?	ROMERO, LAVANDA, TOMILLO, SALVIA, HELYCRISUM
¿Con qué dificultades os enfrentáis en la obtención de las PAM?	Regulatorias (p.ej. normativas, estándares...)
¿Qué materias primas obtenéis a partir de las PAM?	Planta seca
¿Cuál es el mercado al que se dirigen las materias primas de PAM que producís?	Regional, Nacional
¿Qué destino comercial tienen materias primas de PAM?	Las vendemos a un transformador (INFUSIONES ECO)
¿Cuáles son los usos que les habéis dado tradicionalmente a las materias primas de PAM?	INFUSIONES ECO
¿Existen nuevos usos de vuestros productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indicad cuáles.	
¿A través de qué vías os llegan las innovaciones?	Comerciales, INVESTIGACIÓN PROPIA
¿Conocéis los productos disponibles en el mercado que hayan sido generados a partir de las materias primas de PAM que producís?	Sí
COMENTARIOS (indicad los medios a través de los que os informáis de lo que hay en el mercado)	INTERNET - NEWSLETTER ESPECÍFICAS - FOROS
¿Veis vuestra actividad como un empleo de futuro?	Sí
¿Generáis algún tipo de residuo?	Sí
Indicad qué tipo de residuos generáis en la producción de PAM	TALLOS SECOS
¿Gestionáis o aprovecháis vuestros residuos? Cómo los gestionáis?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encontráis para gestionar los residuos?	LOGÍSTICA GENERAL
¿Recibís algún tipo de apoyo para gestionar los residuos?	Legislativo (conocimiento de la norma), Ninguno
Indicad las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas	
¿Qué sugerencias daríais para la gestión de los residuos que se generan en la producción de PAM?	<p><b>Quema:</b> LA QUEMA DE LOS RESIDUOS ES UN ABONO MINERAL MUY INDICADO PARA ESTE TIPO DE CULTIVOS. LA QUEMA CONTROLADA EN RECIPIENTES O ZONAS DELIMITADAS DONDE PODER EXTRAER LA CENIZA "PURA" DE TALLOS DEL CULTIVO, ESTA SE APLICA LUEGO EN FORMATO SOLIDO EN EL SUELO.</p> <p><b>Acolchado</b></p>

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_P3
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿Qué tipo de producción realizáis?	Recolección silvestre
¿Qué especies silvestres recolectáis?	<i>Prunus spinosa, Artemisa herba-alba, Arbutus unedo y Papaver rhoeas</i>
¿Con qué dificultades os enfrentáis en la obtención de las PAM?	<b>Climáticas</b> (p.ej. pluviometría, régimen de temperaturas...), <b>Regulatorias</b> (p.ej. normativas, estándares...), <b>Bióticas</b> (p.ej. plagas, especies invasoras...)
¿Qué materias primas obtenéis a partir de las PAM?	Planta seca
¿Cuál es el mercado al que se dirigen las materias primas de PAM que producís?	Local
¿Qué destino comercial tienen materias primas de PAM?	Consumo interno para elaboración de nuestros productos
¿Cuáles son los usos que les habéis dado tradicionalmente a las materias primas de PAM?	Elaboración de bebidas espirituosas
¿Existen nuevos usos de vuestros productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indicad cuáles.	
¿A través de qué vías os llegan las innovaciones?	
¿Conocéis los productos disponibles en el mercado que hayan sido generados a partir de las materias primas de PAM que producís?	No
COMENTARIOS (indicad los medios a través de los que os informáis de lo que hay en el mercado)	
¿Veis vuestra actividad como un empleo de futuro?	No
¿Generáis algún tipo de residuo?	No
Indicad qué tipo de residuos generáis en la producción de PAM	
¿Gestionáis o aprovecháis vuestros residuos? Cómo los gestionáis?	
¿Qué dificultades encontráis para gestionar los residuos?	
¿Recibís algún tipo de apoyo para gestionar los residuos?	
Indicad las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas	
¿Qué sugerencias daríais para la gestión de los residuos que se generan en la producción de PAM?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_P4
¿En qué provincia/s trabaja?	Madrid
¿Qué tipo de producción realizáis?	Recolección silvestre
¿Qué especies silvestres recolectáis?	<i>Lavandula pedunculata, Thymus mastichina, Helichrysum stoechas, Helichrysum italicum, Cistus ladanifer, Thymus zygis, Mentha pulegium</i>
¿Con qué dificultades os enfrentáis en la obtención de las PAM?	Dificultades de comercialización que se transmiten a la producción
¿Qué materias primas obtenéis a partir de las PAM?	Planta seca, Aceites esenciales, hidrolatos, oleatos
¿Cuál es el mercado al que se dirigen las materias primas de PAM que producís?	Regional
¿Qué destino comercial tienen materias primas de PAM?	Las vendemos directamente al público
¿Cuáles son los usos que les habéis dado tradicionalmente a las materias primas de PAM?	El cantueso ( <i>Lavandula pedunculata</i> ) localmente no se bebía en infusión y nosotros lo hemos empezado a hacer y a vender para ello
¿Existen nuevos usos de vuestros productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indicad cuáles.	
¿A través de qué vías os llegan las innovaciones?	No
¿Conocéis los productos disponibles en el mercado que hayan sido generados a partir de las materias primas de PAM que producís?	
COMENTARIOS (indicad los medios a través de los que os informáis de lo que hay en el mercado)	
¿Veis vuestra actividad como un empleo de futuro?	Sí
¿Generáis algún tipo de residuo?	Sí
Indicad qué tipo de residuos generáis en la producción de PAM	Material después de la transformación (biomasa vegetal) (es poca cantidad)
¿Gestionáis o aprovecháis vuestros residuos? Cómo los gestionáis?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encontráis para gestionar los residuos?	Ninguna
¿Recibís algún tipo de apoyo para gestionar los residuos?	Ninguno
Indicad las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas	
¿Qué sugerencias daríais para la gestión de los residuos que se generan en la producción de PAM?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_P5
¿En qué provincia/s trabaja?	Huesca
¿Qué tipo de producción realizáis?	Recolección silvestre, Cultivo
¿Qué especies silvestres recolectáis?	<i>Thymus vulgaris, Helichrysum stoechas, Salvia rosmarinus, Pinus nigra, Pinus sylvestris</i>
¿Con qué dificultades os enfrentáis en la obtención de las PAM?	Climáticas (p.ej. pluviometría, régimen de temperaturas...), Logísticas (p.ej. disponibilidad de mano de obra, red viaria...), Regulatorias (p.ej. normativas, estándares...) Dificultad de encontrar buenos viveros de PAM con plantas de calidad para principios activos (y bien identificadas)
¿Qué materias primas obtenéis a partir de las PAM?	Aceites esenciales e hidrolatos
¿Cuál es el mercado al que se dirigen las materias primas de PAM que producís?	Local, Regional, Nacional
¿Qué destino comercial tienen materias primas de PAM?	Las transformamos en aceites esenciales e hidrolatos (en los tres formatos expuestos anteriormente)
¿Cuáles son los usos que les habéis dado tradicionalmente a las materias primas de PAM?	
¿Existen nuevos usos de vuestros productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indicad cuáles.	Pasamos de venderlos como materia prima para venderlos como aromas alimentarios (obrador).
¿A través de qué vías os llegan las innovaciones?	Comerciales, Medios de comunicación, Centros de investigación (CITA y CTFC)
¿Conocéis los productos disponibles en el mercado que hayan sido generados a partir de las materias primas de PAM que producís?	Sí
COMENTARIOS (indicad los medios a través de los que os informáis de lo que hay en el mercado)	Redes sociales, correo electrónico, grupos
¿Veis vuestra actividad como un empleo de futuro?	Sí
¿Generáis algún tipo de residuo?	Sí
Indicad qué tipo de residuos generáis en la producción de PAM	Material vegetal ya destilado y agua residual del vaso destilador acumulado por recondensación (muy poca cantidad de este último).
¿Gestionáis o aprovecháis vuestros residuos? Cómo los gestionáis?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encontráis para gestionar los residuos?	Ninguna
¿Recibís algún tipo de apoyo para gestionar los residuos?	Ninguno

Indicad las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas	
¿Qué sugerencias daríais para la gestión de los residuos que se generan en la producción de PAM?	Empresas transformadoras. En nuestro caso usamos los restos de material vegetal destilado para producir compost o para la creación de acolchados vegetales en el campo.

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T1
¿En qué provincia/s trabaja?	Girona
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta fresca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí: Romero, pino, hinojo, laurel, lentisco, enebro, enebro de la miera, espliego e Inulas
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Destilación
¿De quién obtenéis las PAM?	Producimos nosotros mismos, Compramos a un productor, Nos abastecemos de intermediarios
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Falta de mano de obra
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Aceite esencial, Hidrolatos
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control externo: Análisis Cromatográfico
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La vendemos directamente al consumidor final, La vendemos a intermediarios
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Aceite esencial de Laurel
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Medios audiovisuales
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Sí
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	No
¿Qué gestión de residuos hacéis?	
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T2
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta seca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí: <i>Arnica montana, Rosa canina</i>
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Extracción
¿De quién obtenéis las PAM?	Compramos a un productor, Nos abastecemos de intermediarios
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Abastecernos de la cantidad necesaria
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Extracto
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control interno: identificación, cuantificación moléculas
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La vendemos a empresas elaboradoras
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Nacional, Internacional
¿Cuál es vuestro producto estrella?	
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Medios audiovisuales, Ferias
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Sí
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Sí
¿Qué gestión de residuos hacéis?	Los cedemos
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T3
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta fresca y seca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí: <i>Prunus spinosa, Artemisa herba-alba, Arbutus unedo y Papaver rhoeas</i>
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Secado y maceración en alcohol
¿De quién obtenéis las PAM?	Compramos a un productor, Nos abastecemos de intermediarios, Recolección silvestre
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Enfermedad o mal estado de las PAM, Coste de las PAM, Legislación
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Planta seca, Macerados en alcohol
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	<b>Control interno:</b> Control visual y de limpieza
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La consumimos internamente para elaborar productos
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Local
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Vermouth
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Redes sociales y publicidad
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	No
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	No
¿Qué gestión de residuos hacéis?	
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T4
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta seca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	No
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Acondicionado de planta seca
¿De quién obtenéis las PAM?	Producimos nosotros mismos, Compramos a un productor, Nos abastecemos de intermediarios
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Falta de mano de obra
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Planta seca procesada (p.ej. triturada)
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control externo (Micro i FQ)
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La vendemos directamente al consumidor final, La vendemos a intermediarios
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Regional
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Infusiones
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Medios audiovisuales
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Sí
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Sí
¿Qué gestión de residuos hacéis?	Los reutilizamos, Los desecharmos
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	Extractos botánicos
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	Sí (cosméticos)

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T5
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta seca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Si
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Envasado
¿De quién obtenéis las PAM?	Producción propia Otros agricultores Terceros.
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	El Clima
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Planta seca
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Análisis
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	Consumidor final y fábricas
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Alimentación humana, animal y farmacéutica
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Equinácea
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Poco
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Poco
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Si
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Si
¿Qué gestión de residuos hacéis?	En los lugares destinados para tal efecto
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	No
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T6
¿En qué provincia/s trabaja?	León
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta seca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí (trabajamos diversas plantas...)
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	corte, desinfección y desinsectación
¿De quién obtenéis las PAM?	Productores Comercializadores
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	falta de producto conforme a precio estable/competitivo Cada día es más difícil encontrar producto conforme
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Planta seca procesada (p.ej. triturada)
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control interno (Macroidentificación, microbiología, pesticidas y demás análisis)
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La vendemos a intermediarios, La vendemos a empresas elaboradoras
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Internacional
¿Cuál es vuestro producto estrella?	
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	No publicitamos
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Sí
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Sí
¿Qué gestión de residuos hacéis?	Los desecharmos
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	Bioenergía (biocombustible)
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T7
¿En qué provincia/s trabaja?	Madrid
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta fresca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí ( <i>Lavandula pedunculata, Thymus masticina, Thymus zygis, Cistus ladanifer, Helichrysum stoechas, Helichrysum italicum</i> )
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Varias de estas. Secado para infusiones y condimentos. Destilado y maceración
¿De quién obtenéis las PAM?	Producimos nosotros mismos
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Problemas con comercialización que se repercute en la producción
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Planta seca, Aceite esencial, Extracto
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control interno
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	Controles visuales y análisis de laboratorio (sólo en los aceites esenciales)
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	La vendemos directamente al consumidor final
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Regional
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	No
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	No
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Sí
¿Qué gestión de residuos hacéis?	Los desecharmos
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	Fertilizantes
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_T8
¿En qué provincia/s trabaja?	Huesca
¿Qué tipo de PAM transformáis?	Planta fresca
¿Consumís PAM que proviene de recolección silvestre?	Sí ( <i>Thymus vulgaris, Salvia rosmarinus, Pinus sylvestris, Pinus nigra, Helichrysum italicum</i> )
¿Qué tipo de transformación realizáis con las PAM?	Destilado
¿De quién obtenéis las PAM?	Producimos nosotros mismos
¿Cuáles son vuestras principales dificultades como transformadores?	Coste en la transformación, Mecanización, Legislación
¿Cuáles son las materias primas que obtenéis a partir de la transformación de las PAM?	Aceite esencial, Hidrolato
¿Lleváis a cabo algún tipo de control sobre las materias primas de PAM que obtenéis?	Control externo (Cromatografías de los aceites esenciales y analíticas microbiológicas de los hidrolatos).
¿Qué destinación comercial tiene la materia prima de PAM obtenida?	La vendemos directamente al consumidor final, La vendemos a intermediarios, La vendemos a empresas elaboradoras
¿A qué mercado/s se dirigen estas materias primas de PAM?	Local, Regional, Nacional
¿Cuál es vuestro producto estrella?	Aceite esencial e hidrolato
¿Publicitáis vuestro producto de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Medios audiovisuales, Redes sociales
¿Crees que se conoce bien la gama de productos que generáis?	Sí
¿Crees que vuestra actividad tiene un gran futuro?	Sí
¿Generáis residuos procedentes de la transformación de PAM?	Sí
¿Qué gestión de residuos hacéis?	Los reutilizamos
En caso de reutilizar vosotros mismo los residuos procedentes de la transformación de PAM, indicad a qué los destináis	El material vegetal ya destilado: como biocombustible, como fertilizante (compost) y para acolchados vegetales
¿Obtenéis algún producto final aprovechable de los residuos de PAM?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_C1
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿Qué tipo de materias primas o productos a base de PAM comercializáis?	Planta seca
¿De quién obtenéis las materias primas o productos a base de PAM que posteriormente comercializáis?	Producción propia Otros agricultores Terceros.
¿Comercializáis productos a base de PAM silvestres?	Si
¿Cuál es el punto más lejano donde compráis productos a base de PAM?	Sudoeste Asiático y Sudamérica
¿Cuáles son vuestros puntos de distribución?	Mayoristas, tiendas e industrias
Para una misma especie PAM, ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos distribuís?	Para las anteriores
¿Qué porcentaje de vuestros clientes se dedican a la transformación de las materias primas de PAM? (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)	30 %
¿Qué grado de aceptación tienen las materias primas de PAM? hay mucha demanda?	Depende
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de materias primas PAM?	Depende
¿Recogéis los residuos procedentes de las materias primas de PAM comercializadas?	Evidentemente, por supuesto
¿Qué tipo de residuos se generan a partir de las materias primas de PAM compradas?	NS/NC
En caso de recoger residuos ¿dónde los lleváis?	En los lugares destinados para tal efecto
¿Qué os parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? os parece clara?	Normal
¿Creéis que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_C2
¿En qué provincia/s trabaja?	León
¿Qué tipo de materias primas o productos a base de PAM comercializáis?	Planta seca
¿De quién obtenéis las materias primas o productos a base de PAM que posteriormente comercializáis?	Productores Transformadores Comercializadores
¿Comercializáis productos a base de PAM silvestres?	Sí (varias)
¿Cuál es el punto más lejano donde compráis productos a base de PAM?	Todo el mundo
¿Cuáles son vuestros puntos de distribución?	Internacional
Para una misma especie PAM, ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos distribuís?	no es fácil definir ese punto ...varios
¿Qué porcentaje de vuestros clientes se dedican a la transformación de las materias primas de PAM? (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)	No determinado
¿Qué grado de aceptación tienen las materias primas de PAM? hay mucha demanda?	Sí
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de materias primas PAM?	Empresas elaboradoras de productos
¿Recogéis los residuos procedentes de las materias primas de PAM comercializadas?	Sí
¿Qué tipo de residuos se generan a partir de las materias primas de PAM compradas?	NS/NC
En caso de recoger residuos ¿dónde los lleváis?	A otras empresas
¿Qué os parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? os parece clara?	Sí, la conozco y me parece clara
¿Creéis que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_C3
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿Qué tipo de materias primas o productos a base de PAM comercializáis?	Planta seca procesada
¿De quién obtenéis las materias primas o productos a base de PAM que posteriormente comercializáis?	Lo compramos a otros intermediarios
¿Comercializáis productos a base de PAM silvestres?	Sí (Enebros, gayuba, genciana, árnica montana, etc)
¿Cuál es el punto más lejano donde compráis productos a base de PAM?	Ucrania
¿Cuáles son vuestros puntos de distribución?	Nacional
Para una misma especie PAM, ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos distribuís?	Muchas empresas dentro del ámbito nacional, principalmente
¿Qué porcentaje de vuestros clientes se dedican a la transformación de las materias primas de PAM? (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)	Muy bajo. La mayoría las consumen tal cual las enviamos
¿Qué grado de aceptación tienen las materias primas de PAM? hay mucha demanda?	Sí (Al alza, en general)
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de materias primas PAM?	Consumo local
¿Recogéis los residuos procedentes de las materias primas de PAM comercializadas?	No
¿Qué tipo de residuos se generan a partir de las materias primas de PAM compradas?	
En caso de recoger residuos ¿dónde los lleváis?	
¿Qué os parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? os parece clara?	
¿Creéis que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	PAM_C4
¿En qué provincia/s trabaja?	Madrid
¿Qué tipo de materias primas o productos a base de PAM comercializáis?	Planta seca como infusiones y condimentos. Aceites esenciales, hidrolatos y extractos
¿De quién obtenéis las materias primas o productos a base de PAM que posteriormente comercializáis?	Lo producimos nosotros mismos
¿Comercializáis productos a base de PAM silvestres?	Sí (Aceites esenciales, hidrolatos, oleatos, extractos hidro-alcohólicos, infusiones y condimentos)
¿Cuál es el punto más lejano donde compráis productos a base de PAM?	
¿Cuáles son vuestros puntos de distribución?	Regional
Para una misma especie PAM, ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos distribuís?	
¿Qué porcentaje de vuestros clientes se dedican a la transformación de las materias primas de PAM? (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)	0%
¿Qué grado de aceptación tienen las materias primas de PAM? hay mucha demanda?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de materias primas PAM?	Consumo local
¿Recogéis los residuos procedentes de las materias primas de PAM comercializadas?	No
¿Qué tipo de residuos se generan a partir de las materias primas de PAM compradas?	
En caso de recoger residuos ¿dónde los lleváis?	
¿Qué os parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? os parece clara?	
¿Creéis que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	

## Anexo explicativo:

Se ha determinado un código formado por una dos letras y un número para cada una de las entrevistas.

Código:

- Dos letras: PAM (sector plantas aromáticas y medicinales) + P, T, C (productor, transformador y comercializador)
- Número: 1, 2, 3, etc. Indica simplemente un orden cronológico.

## IMFOREST

Identificación potencial y clasificación de bio productos derivados de los PFNM en un contexto de bio economía circular.

En el desarrollo de los procesos productivos para cada uno de los PFNM identificados en el proyecto IMFOREST (Castañas, Piñones, Hongos, Plantas aromáticas y medicinales, corcho y resinas naturales), se deben de identificar los subproductos obtenidos y la gestión de residuos del conjunto del proceso para la explotación de dichos PFNM.

Se programan la realización de al menos 72 entrevistas a cada uno de los actores de la cadena de valor de cada producto:

- Productor
- Comercializador
- Transformador

### Objetivos a identificar:

1. Identificación de los problemas de la gestión de residuos.
2. Análisis de los problemas de la gestión de residuos.
3. Alternativas de la gestión de residuos.
4. Reutilización de los residuos para la generación de nuevos productos.
5. Control de los residuos generados: cantidad de residuos generados y su destino.



### Respuestas entrevistas A3

## Encuestas a Productores/Recolectores de Setas

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_Productor/Recolector1
Nombre de la empresa	Myco Life
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿A qué mercado dirige sus setas?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Cuál es el destino de venta de las setas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Hosteleria
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	
¿Genera algún tipo de residuo durante la recogida de setas? (Por ejemplo, setas podridas, agusanadas, tierra, plásticos, etc.)	
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	
¿Cómo gestiona esos residuos?	
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	
¿Está familiarizado con los productos derivados de las setas que están disponibles en el mercado?	
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Medios de comunicación; Asociacionismo o cooperativismo
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Económico (subvenciones, empresas del sector...)
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_Productor/Recolector2
Nombre de la empresa	Teb verd sccl
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿A qué mercado dirige sus setas?	Nacional
¿Cuál es el destino de venta de las setas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Restauración
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)
¿Genera algún tipo de residuo durante la recogida de setas? (Por ejemplo, setas podridas, agusanadas, tierra, plásticos, etc.)	Sí. Residuo de bolsas de polipropileno
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	Sí
¿Cómo gestiona esos residuos?	Contratación externa
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Empresas transformadoras
¿Está familiarizado con los productos derivados de las setas que están disponibles en el mercado?	Sí. Productos parafarmacéuticos
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Otros: Trabajos científicos
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Prometedor

## Encuestas a Transformadores y/o Comercializadores de Setas

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_T&C1
Nombre de la empresa	Fruits Taribo
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor/recolector
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Qué opinión tiene sobre la legislación o normativa relacionada con el transporte y la gestión de residuos? ¿Considera que es clara y comprensible?	
¿Considera que la normativa relacionada con la gestión de residuos es ampliamente conocida?	No
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Los residuos generados se aprovechan para la fabricación de algún subproducto o bioproducto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_T&C2
Nombre de la empresa	Myco Life
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	De mí mismo: soy recolector, transformador y comercializador
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Local; Regional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Qué opinión tiene sobre la legislación o normativa relacionada con el transporte y la gestión de residuos? ¿Considera que es clara y comprensible?	
¿Considera que la normativa relacionada con la gestión de residuos es ampliamente conocida?	No
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Los residuos generados se aprovechan para la fabricación de algún subproducto o bioproducto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_T&C3
Nombre de la empresa	Bolets de Soca "Treserras Multimèdia sl"
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un transformador
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Otros: Venta sustratos para el cultivo de setas en casa
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Qué opinión tiene sobre la legislación o normativa relacionada con el transporte y la gestión de residuos? ¿Considera que es clara y comprensible?	No la conozco
¿Considera que la normativa relacionada con la gestión de residuos es ampliamente conocida?	No
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Los residuos generados se aprovechan para la fabricación de algún subproducto o bioproducto?	No
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_T&C4
Nombre de la empresa	Conervas Coll
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor/recolector
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco; Conservas
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Internacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	Sí
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	Orgánico
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	Puntos de recogida y tratamiento de residuos
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	Regional
¿Qué opinión tiene sobre la legislación o normativa relacionada con el transporte y la gestión de residuos? ¿Considera que es clara y comprensible?	Sí la conozco y me parece clara
¿Considera que la normativa relacionada con la gestión de residuos es ampliamente conocida?	No
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	Una
¿Los residuos generados se aprovechan para la fabricación de algún subproducto o bioproducto?	Sí. Abono
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	Sí
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	Empresas concretas
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	SETAS_T&C5
Nombre de la empresa	Conervas Obiols
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor/recolector
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Conervas
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Qué opinión tiene sobre la legislación o normativa relacionada con el transporte y la gestión de residuos? ¿Considera que es clara y comprensible?	
¿Considera que la normativa relacionada con la gestión de residuos es ampliamente conocida?	No
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Los residuos generados se aprovechan para la fabricación de algún subproducto o bioproducto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

## IMFOREST

Identificación potencial y clasificación de bio productos derivados de los PFNM en un contexto de bio economía circular.

En el desarrollo de los procesos productivos para cada uno de los PFNM identificados en el proyecto IMFOREST (Castañas, Piñones, Hongos, Plantas aromáticas y medicinales, corcho y resinas naturales), se deben de identificar los subproductos obtenidos y la gestión de residuos del conjunto del proceso para la explotación de dichos PFNM.

Se programan la realización de al menos 72 entrevistas a cada uno de los actores de la cadena de valor de cada producto:

- Productor
- Comercializador
- Transformador

### Objetivos a identificar:

1. Identificación de los problemas de la gestión de residuos.
2. Análisis de los problemas de la gestión de residuos.
3. Alternativas de la gestión de residuos.
4. Reutilización de los residuos para la generación de nuevos productos.
5. Control de los residuos generados: cantidad de residuos generados y su destino.



### Respuestas entrevistas A3

## Encuestas a Productores/Recolectores de Trufas

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_Productor/Recolector1
Nombre de la empresa	
¿En qué provincia/s trabaja?	Huesca
¿A qué mercado dirige su trufa?	Internacional
¿Cuál es el destino de venta de las trufas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Combinación de todas (propia comercialización, intermediario, etc.)
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Climáticas; Logísticas (mano de obra, mecanización)
¿Genera algún tipo de residuo en la producción de trufa? (restos de poda, tubos protectores, mangueras de riego, etc.)	No
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	Sí
¿Cómo gestiona esos residuos?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Quema
¿Conoce los productos generados a partir de la trufa disponibles en el mercado?	No
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Asociacionismo o cooperativismo
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Económico (subvenciones, empresas del sector...)
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	Diputación de Huesca y Gobierno de Aragón
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Cada vez más competitivo y en constante evolución

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_Productor/Recolector2
Nombre de la empresa	Biotruf SCP
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿A qué mercado dirige su trufa?	Local, Regional, Nacional
¿Cuál es el destino de venta de las trufas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	A un intermediario, transformador y comercializador
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Climáticas; Logísticas (mano de obra, mecanización)
¿Genera algún tipo de residuo en la producción de trufa? (restos de poda, tubos protectores, mangueras de riego, etc.)	Resto de podas
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	No
¿Cómo gestiona esos residuos?	Otros: Dejo los restos que se descompongan fuera de la parcela
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Técnicas
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Quema, otros: Trituración de los restos de poda
¿Conoce los productos generados a partir de la trufa disponibles en el mercado?	Sí. Sal trufada, quesos trufados, paté trufado, butifarras trufadas, preparados a base de trufa y otros productos, aceite trufado, etc.
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Asociacionismo o cooperativismo
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Desconozco si existen apoyos
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Complicado por tema climático

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_Productor/Recolector3
Nombre de la empresa	Julmar slu
¿En qué provincia/s trabaja?	Lérida
¿A qué mercado dirige su trufa?	Regional, Nacional, Internacional
¿Cuál es el destino de venta de las trufas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Todo
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Climáticas
¿Genera algún tipo de residuo en la producción de trufa? (restos de poda, tubos protectores, mangueras de riego, etc.)	Sí. Restos de poda
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	Aprovechamiento propio
¿Cómo gestiona esos residuos?	Transformación biomasa
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Económicas
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Empresas transformadoras
¿Conoce los productos generados a partir de la trufa disponibles en el mercado?	Sí
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Asociacionismo o cooperativismo
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Desconozco si existen apoyos
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Prometedor

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_Productor/Recolector4
Nombre de la empresa	Tubergourmet, S.L.
¿En qué provincia/s trabaja?	Tarragona
¿A qué mercado dirige su trufa?	Nacional
¿Cuál es el destino de venta de las trufas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Las comercializamos directamente
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Ubicación del terreno; Climáticas; Logísticas (mano de obra, mecanización); Regulatorias (normativa, trámites burocráticos); Otras: el clima
¿Genera algún tipo de residuo en la producción de trufa? (restos de poda, tubos protectores, mangueras de riego, etc.)	Sí: mangueras de riego y restos de poda
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	Sí
¿Cómo gestiona esos residuos?	Aprovechamiento propio. lo que no podemos aprovechar los llevamos a puntos de recogida de residuos (punto de reciclaje) para que los reciclen
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Empresas transformadoras; Otros: Los restos de poda o trufa los dejamos en el campo para hacer materia orgánica o aportación de esporas
¿Conoce los productos generados a partir de la trufa disponibles en el mercado?	Sí. Sal con trufa, quesos, risotto, aceite, miel, embutidos y conservas
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Asociacionismo o cooperativismo; Otros: redes sociales
¿Recibe algún tipo de apoyo?	Existen apoyos, pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	Subvenciones de agricultura
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Incierto

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_Productor/Recolector5
Nombre de la empresa	Monfertru
¿En qué provincia/s trabaja?	Tarragona
¿A qué mercado dirige su trufa?	Regional
¿Cuál es el destino de venta de las trufas? (¿Las vende a un transformador, a un intermediario, o las comercializa directamente al público?)	Directamente al público
¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta como recolector?	Climáticas
¿Genera algún tipo de residuo en la producción de trufa? (restos de poda, tubos protectores, mangueras de riego, etc.)	Sí
Si genera residuos, ¿los gestiona o aprovecha de alguna manera?	Restos de poda
¿Cómo gestiona esos residuos?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encuentra al gestionar los residuos?	Técnicas
¿Qué sugerencias daría para mejorar la gestión de los residuos generados en el entorno de su trabajo?	Quema
¿Conoce los productos generados a partir de la trufa disponibles en el mercado?	Sí. Queso, aceite, embutidos, melmeladas, etc.
¿A través de qué canales o vías reciben las innovaciones en su sector productivo?	Asociacionismo o cooperativismo
¿Recibe algún tipo de apoyo?	
Identifique las fuentes de apoyo externo más relevantes	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza? (prometedor, otro (indíquelo))	Muy difícil

### Encuestas a Transformadores y/o Comercializadores de Trufas

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C1
Nombre de la empresa	
¿En qué provincia/s trabaja?	Huesca
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor
¿Qué uso tradicional le han dado a la producción de trufas?	Fresco
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Internacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	Puntos de recogida y tratamiento de residuos
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte los residuos generados?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	Internacional
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	No
Si es así, ¿Qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿hay mucha demanda?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	No la conozco
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No
¿Podría comentar sobre nuevos usos o productos, diferentes a los tradicionales, que se hayan incorporado en los últimos 10 años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C2
Nombre de la empresa	Biotruf SCP
¿En qué provincia/s trabaja?	Lleida
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	De mí mismo: soy recolector y comercializador
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Local; Regional; Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	Sí
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	Trufa en malas condiciones
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	A la mía... aporte de esporas
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	Nacional
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	Sí. Aporte de esporas
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	Hay demanda para las esporas
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	Locales
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	No la conozco
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No
¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?	Ninguno

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C3
Nombre de la empresa	Tubergourmet, S.L.
¿En qué provincia/s trabaja?	Tarragona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	De mí mismo: soy productor, transformador y comercializador
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco; Conservas; Productos elaborados
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	Sí.
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	Poda restos de mangueras o protectores
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	Puntos de recogida y tratamiento de residuos
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	Vertedero/centro de reciclaje
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	Local
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	Sí. Restos de poda y esporas
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	Esporas de trufa
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	Locales
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	Sí la conozco y me parece clara
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	Sí, en general
¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?	No

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C4
Nombre de la empresa	Conervas Coll
¿En qué provincia/s trabaja?	Barcelona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco; Conservas
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Internacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	
¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C5
Nombre de la empresa	Monfertru
¿En qué provincia/s trabaja?	Tarragona
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	De mí mismo: soy recolector y comercializador
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Fresco
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Regional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	Locales
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	No la conozco
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No
¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?	

Preguntas	Respuestas
Código entrevista	TRUFAS_T&C6
Nombre de la empresa	Conervas Obiols
¿En qué provincia/s trabaja?	Lérida
¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	Compro a un productor
¿Qué uso tradicional les han dado a las setas?	Conervas
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional
¿Genera residuos procedentes de su actividad?	No
Si es el caso, ¿qué tipo de residuos genera?	
En caso de generar residuos, ¿dónde los lleva?	
¿A cuántas empresas de distintos sectores distribuye los residuos que genera?	
¿Cuál es el destino más lejano al que se distribuyen sus residuos?	
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su producto?	
Si es así, ¿qué grado de aceptación tienen estos subproductos o bioproductos generados a partir de los residuos? ¿Existe una alta demanda de los mismos?	
¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de estos subproductos o bioproductos?	
¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara?	No la conozco
¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?	No
¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?	

## IMFOREST

Identificación potencial y clasificación de bio productos derivados de los PFNM en un contexto de bio economía circular.

En el desarrollo de los procesos productivos para cada uno de los PFNM identificados en el proyecto IMFOREST (castañas, piñones, hongos, plantas aromáticas y medicinales, corcho y resinas naturales), se deben de identificar los sub productos obtenidos y la gestión de residuos del conjunto del proceso para la explotación de dichos PFNM.

Se programan la realización de al menos 72 entrevistas a cada uno de los actores de la cadena de valor de cada producto:

- Productor
- Transformador
- Comercializador

### Objetivos a identificar:

1. Identificación de los problemas de la gestión de residuos.
2. Análisis de los problemas de la gestión de residuos.
3. Alternativas de la gestión de residuos.
4. Reutilización de los residuos para la generación de nuevos productos.
5. Control de los residuos generados: cantidad de residuos generados y su destino.

### Objetivo de las entrevistas:

#### Productor

Conocer sus dificultades para llevar a cabo su labor, identificar las dificultades de fijar población que se ocupe de los bosques y cómo promover y dar a conocer soluciones, gestión de residuos.

#### Transformador

Conocer el grado de desarrollo en cuanto a la transformación de PFNM se refiere. Número de productos generados, tanto crudo como transformado. Residuos generados y su aprovechamiento.

#### Comercializador

Conocer la misión de los comercializadores con el fin de difundir y dar salida a los PFNM.



# Índice A3 Piñón

1. Códigos utilizados: .....	3
2. Respuestas entrevistas.....	4
2.1. Productores.....	4
Entrevista: PP1.....	4
Entrevista: PP2 .....	7
Entrevista: PP3 .....	10
Entrevista: PP4.....	13
Entrevista: PP5 .....	15
Entrevista: PP6.....	17
2.2. Transformadores y comercializadores.....	19
Entrevista: PT1 .....	19
Entrevista: PTC2 .....	21
Entrevista: PTC3 .....	25
Entrevista: PTC4.....	29
Entrevista: PTC5 .....	34



Piñón

## 1. Códigos utilizados:

Se ha determinado un código formado por una dos letras y un número para cada una de las entrevistas.

Código:

- Dos letras: P (sector del piñón) + P, T, C (productor, transformador y comercializador) \*Cuando la misma empresa es T y C, el código de entrevista incluirá las dos letras.
- Número: 1, 2, 3, etc. Indica simplemente un orden cronológico.



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



## 2. Respuestas entrevistas

### 2.1. Productores

Entrevista: PP1

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP1
¿En qué provincia/s trabaja?	Portalegre (Portugal)
Me dedico a:	Propietario y recolección de piña
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	Internacional
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Venta a fábrica de procesado
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Lo traslado yo a fábrica.
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	Sí
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	Ayuda PAC por producción ecológica
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	Únicamente las procedentes de la PAC
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	Transformación en piñón
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	No
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Medios de comunicación y congresos sectoriales a los que acudo.

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	En cuanto a la producción, muy negativo. Al obtener unas ayudas aceptables y poder obtener en su día alguna ganancia por venta de madera (entresaque de árboles), el futuro se observa con serenidad.
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	En Portugal (y resto de países) el piñón se utiliza en gastronomía de nivel, en particular en la repostería. Es lo que se observa y se publicita por las empresas.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	En la recolección se apartan las piñas dañadas por plagas y se eliminan, como prevención.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	No
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Si consideramos residuos los restos de poda (práctica que actualmente realizo poco por tener los árboles un porte adulto ya), la producción en agricultura biológica obliga a eliminar los restos con biotrituradora.
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Lo más ecológico es estimar la madera de forma industrial si hay volumen o eliminarla con máquina trituradora, con lo que se aporta materia orgánica al suelo.

Pregunta	Respuesta
<p>Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.</p>	<p>En la última década (en particular en los dos últimos años) la producción de piña viene siendo cada vez más escasa. Se oye y lee que se debería a un supuesto cambio climático (no me parece razón suficiente al ser el incremento medio de temperatura no exagerado) o a las plagas y enfermedades (en mi explotación observo que, si bien la piña se ve afectada por tres o cuatro plagas distintas, el número de piñas que se desechan puede haber aumentado, pero no significativamente). Por ello, el organismo que envía este cuestionario -y otros- harían bien por investigar en los motivos de las bajas producciones, en interés general.</p>

Entrevista: PP2

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP2
¿En qué provincia/s trabaja?	Cádiz, Córdoba, Jaén, Huelva y Sevilla
Me dedico a:	Gestión de un terreno público
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	Nacional
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Se vende a un transformador y también se transforma en la cooperativa de la que somos socios.
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Cádiz, Huelva, Portugal y Castilla y León (Valladolid)
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Regulatorias (normativa), Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	Extracción y comercialización de piñón blanco y de cáscara de piñón para biomasa.
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Es difícil conseguir la rentabilidad con los precios de venta actuales. El consumidor se ha desviado a otros frutos secos más baratos, ya sea piñón chino, anacardos, pistacho, etc, bajando la demanda de piñón blanco. Esto ha producido una bajada de precios y dificulta la rentabilidad de la recogida. Por otra parte, la mecanización en la recogida apenas avanza y el robo de piña sigue siendo frecuente, lo que impide un abaratamiento de los costes. La disminución en la producción es dramática, así como la baja en el rendimiento de piñón blanco.
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	Me informo a través de prensa y contacto con el sector. En precio sigo la Lonja de Reus.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	Negativo, las piñas que puedan caer se incorporan al suelo.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	No
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	No procede. Son mínimos.
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Venta de la cáscara para Biomasa en estufas.



Piñón

Pregunta	Respuesta
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	



Entrevista: PP3

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP3
¿En qué provincia/s trabaja?	Valladolid
Me dedico a:	Propietario y recolección de piña. Participo en subastas para el aprovechamiento en fincas públicas.
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	Local
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Transformo (T1) y luego es una cooperativa de la zona quien hace T2 y comercializa.
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	A una cooperativa local
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Enfermedades y plagas, otros: para combatir la sequía cuanto más abierto esté el pinar mejor.
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	Semilla comestible (piñón) y otras partes de la piña como combustible.
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	No lo sé, pero podrían hacer tableros como hacen con la cáscara de pistachos.

Pregunta	Respuesta
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Comerciales, Medios de comunicación. Aunque muchas de nuestras máquinas las hemos hecho nosotros. Son máquinas muy adaptadas porque es un sector pequeño.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	A mi nivel me va bien porque yo hago recolección y la primera transformación, separado la piña del piñón. Luego el piñón negro lo llevo a la cooperativa. Pero, hay gente que tiene maquinaria y todo adaptado para la transformación completa de la piña y ahora tiene un problema porque no sabe qué hacer con todo eso.
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	Del boca a boca. No hay noticias, no es como la almendra o el pistacho. Lo bueno que tiene el piñón, de cara a inversores, como no es regular, no hay tanta competencia. Como el sector no está bien, entre comillas, no hay tanto interés.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	La piña vieja y piña dañada que cae y se queda en el monte. También ramas secas que caen y se quedan en el monte. Antes se recogían estas piñas y te pagaban si las recogías y las quemabas. Esto era muy bueno porque mataba mucho bicho.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	No
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	

Pregunta	Respuesta
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	La piña afectada por <i>Dioryptria mendacella</i> sería oportuno que se quemara.
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	<p>Que los montes colindantes a mi finca se gestionen o por el propietario o por la Administración. Si el particular no pudiera hacerlo, que la Administración se haga responsable, con ayudas, por ejemplo. Que el que lo haga no pierda dinero. Si hay ciertas obligaciones en los montes públicos también debe haberlas en los privados, que todo el monte esté gestionado.</p> <p>Que las Administraciones reinvertan el 15% (Ley de Montes) de las ganancias de aprovechamiento en mejorar la gestión de los montes, ayudas maquinaria, recolección, investigación plagas, etc.</p> <p>Más ayudas para jóvenes que quieran empezar en el negocio de la piña.</p>

Entrevista: PP4

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP4
¿En qué provincia/s trabaja?	Valladolid y Segovia
Me dedico a:	Propietario y recolección de piña, Empresa recolectora y venta de piña
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	Regional
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	La vendemos a una empresa que la transforma.
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Regional
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	ASFOVA: Te gestionan el monte o te informan sobre la venta de materia prima o subproductos.  Ayudas para la limpieza de montes (no sé si es la comunidad de CyL que da la ayuda o a nivel Estatal).
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	Biomasa con la cáscara o el piñón.
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	ASFOVA

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	"Compras por 2 pesetas." Cada vez tiene menos valor. "Si el abuelo se muere, nadie quiere el pinar".
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	ASFOVA, restaurantes (que están poniendo muchos por la zona últimamente).
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	Ramaje cuando vibras con la máquina (pero es mínimo). Las piñas dañadas antes sí las cogías, te las pagaban y se las llevaban para incinerar.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	La <i>Filomena</i> mató muchas plagas, la resina se cogió a punta pala, "la nieve del invierno es el agua del verano".

Entrevista: PP5

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP5
¿En qué provincia/s trabaja?	Segovia
Me dedico a:	Propietario y recolección de piña, Empresa recolectora y elaboradora de piñón
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Lo transformo
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	Casca de piña y piñón para calderas de biomasa y piñón para consumo
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Complicado por la mano de obra

Pregunta	Respuesta
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

Entrevista: PP6

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PP6
¿En qué provincia/s trabaja?	Valladolid
Me dedico a:	Propietario y recolección de piña, Empresa recolectora y venta de piña
¿Cuál es el mercado al que se dirige la piña?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Qué destino tiene la piña? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Lo transformo o se lo vendo a un transformador, depende de la campaña.
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Lo vendo a un empresario de Pedrajas de San Esteban (Valladolid)
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el sector de la piña?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a la piña?	El corazón y la casca de la piña y la cáscara del piñón, en algunos casos se usa para calefacción y el piñón en blanco como fruto seco.
¿Existen nuevos usos de la piña que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	

Pregunta	Respuesta
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Por mi parte, mayoritariamente hablando con otros empresarios.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Si sigue habiendo cosecha yo seguiré con el negocio hasta que pueda.
¿Conoce los productos generados a partir de la piña/piñón disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	Mayoritariamente el destino del piñón es consumirlo como fruto seco, o bien se suele usar en cocina o repostería.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (piñas no recogidas de años anteriores, piñas dañadas...)	Piñas no recogidas de años anteriores la mayor parte si las quedo en el pinar, alguna puedo coger para usar yo particularmente en casa para estufa. Las dañadas, o como yo llamo <i>picadas</i> , las recolecto también para aprovechar la parte buena que pueda tener la piña por si hubiese algún piñón bueno.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	Sí
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Empresas transformadoras que les interese aprovechar ese producto.
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

## 2.2. Transformadores y comercializadores

En el sector del piñón ocurre que muchas de las empresas que se dedican a la transformación, también se dedican a la comercialización. En estos casos, las respuestas se muestran en una misma tabla, ya que hemos considerado que esto aporta más valor al objetivo de esta acción.

Entrevista: PT1

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PT1
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Valladolid
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Local
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	Nada
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Legislación. Entre que recolectas y empiezas el desgranado pueden robarme piñas. En lo que respecta a la burocracia, es mucha de golpe en temas de producto de consumo humano (alimentación).
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Piña
¿De quién obtiene la materia prima?	Soy propietario y transformo. Hago el aprovechamiento de piña en pie en mi finca y en públicas. Hago la T1. Si me falta piña, también la compro.
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Donde más compro es el Portugal y cuando hay mucha en Pedrajas de San Esteban, también allí.
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Piñón con cáscara y restos de piña (brácteas, corazón de piña...)
¿Qué destino tiene el producto? (Ej. Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Se lo vendo a T2.
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Control del almacén que esté limpio. Que esté separado por lotes, por tipo de piñón por ejemplo si es ecológico, etc.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Ha caído la industria. Pedrajas de San Esteban vivía del piñón y ahora "somos 4".
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Polvo, pero se vuela con el aire.
¿Se gestionan o aprovechan?	
¿Cómo lo hacen?	
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Que los piñeros tengamos un mayor respaldo legal en caso de sufrir robos de piñas o tener que enfrentarse a contrataciones de migrantes. Más ayudas para jóvenes que quieran empezar en el negocio de la piña.

Entrevista: PTC2

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PTC2
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Pedrajas de San Esteban, Valladolid
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
<b>TRANSFORMADOR</b>	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Enfermedad o mal estado del producto, Coste de la materia prima, Escasez de materia prima, ligado a la presencia de plagas.
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Piña, Piñón con cáscara, Piñón sin cáscara
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un intermediario, Hago el aprovechamiento de piña en pie y transformo, Compro a quien realiza el aprovechamiento y transformo, Participa en subastas y hace el aprovechamiento, pero también compra a otros.
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Nacional e internacionalmente, no solo a recolectores de Valladolid.
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Como yo parto del aprovechamiento de piña en pie, obtengo: - Piñón con cáscara (este lo vendo a zonas donde ya no hay producción, pero se mantiene la tradición de comerlos así). - Piñón sin cáscara (este lo vendo como blanco natural, garrapiñado y salado). - 2 subproductos (la cáscara del piñón y los restos de piña). *No son residuos ni me interesa que se consideren así, porque tendría que pagar a una empresa para gestionarlo. Los vendo para biomasa.
¿Qué destino tiene el producto? (Ej. Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Lo comercializo yo misma, normalmente. En alguna ocasión vendo a otros transformadores, pero casos excepcionales.
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Control sanitario, es externo, es la inspección de Sanidad. Control para "Tierra de Sabor". Control Junta de Castilla y León de la cantidad de piñón que se compra y se vende.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Falta de materia prima, y sin falta de materia prima no hay transformación. Muy negro, el producto tiende a desparecer.
COMERCIALIZADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Falta de piñón castellano. No hay tanto producto, entonces España deja de ser competitivo por falta de materia prima, no porque los otros sean más baratos, si no tengo 100 toneladas para vender, un cliente no lo puede comprar y recurre a otros. No se vende lo que no se tiene. Si existe competencia con otros piñones, pero esto es problema por la falta de materia prima, no por la competencia en sí. De qué me sirve diferenciar el producto si no lo puedo ofrecer porque no hay suficiente.
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Piñón salado, natural y garrapiñado.
¿De quién los obtiene?	Tengo todo el proceso, desde aprovechamiento en subastas, transformo y vendo.
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿A quién vende sus productos? (supermercados, grandes distribuidoras, restaurantes...)	Venta directa a consumidor final, supermercados, tiendas especializadas.
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Antes vendía a un comprador americano en EEUU, que luego distribuía a restaurantes y tiendas de comida italiana. Por falta de materia prima, ya no produzco tanto como para seguir vendiéndole. Actualmente distribuyo principalmente en España por falta de cantidad. Ha tenido que dejar muchos mercados por esto.

Pregunta	Respuesta
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí, visitas de ferias, congresos... Lo normal en comercialización. Viaja para darse a conocer y hacer las ventas.
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	500 empresas aproximadamente. Vendo a todo tipo, supermercados, grandes superficies, tiendas especializadas, envasadores, gente que les hace su marca, distribuidores, pastelerías, restaurantes... Todo tipo de clientes. Restaurantes no siempre estrella Michelin valora el nacional, a veces va más al precio, por ejemplo, otros más tradicionales si valoran el piñón.
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (dulces, harina...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	Vendo a pastelerías y otras entidades que después hacen dulces. Panallets, bollos, tartas. No sé porcentaje, es un cliente más. Se nota mucho los panallets en Cataluña y eso hace subir y bajar precios en momentos determinados, tienen costumbre de comerlo el 1 de noviembre.
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del piñón? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	No, porque no hay oferta. La sociedad si lo valora, sobre todo la gente más mayor, los jóvenes como no pongamos remedio se van a olvidar de nuestro producto.
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más piñón demandan? (grandes superficies, tiendas locales...)	Supermercados, ahora un de los mayores clientes es el corte inglés.
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Piñón natural y después el garrapiñado, tras recibir premio Tierra de Sabor.
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	No lo sé. En eso estoy luchando, no soy una gran empresa. Hay gente que lo conoce a través de visitas a la fábrica. A no ser que seas una multinacional, es difícil.
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Redes sociales y por internet.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Problema falta de materia prima. Futuro de la empresa ha pasado por dos objetivos, fomentar el turismo piñón para ver la fábrica y hacer más frutos secos a parte del piñón, optar por diversificación.
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles?	Pielecilla que cubre el piñón.
¿Se gestionan o aprovechan?	No
¿Cómo lo hacen?	
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Estaría bien encontrar una utilidad para la pielecilla.
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	No nos afecta para esto la legislación, ya que las cáscara de piñón y los restos de piña no son un residuo.
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Tal y como está el sector veo la única salida terminará por ser la jubilación. Está muy atomizado, hay familias pequeñas en el sector que ante la falta de materia prima tienen que buscar otras opciones. Llevamos así ya 20 años.

Entrevista: PTC3

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PTC3
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Valladolid
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Local, Regional, Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Maduración del producto, Enfermedad o mal estado del producto, Coste en la transformación
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Piña, Piñón con cáscara
¿De quién obtiene la materia prima?	Soy propietario y transformo, Hago el aprovechamiento de piña en pie y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Piñón con cáscara
¿Qué destino tiene el producto? (Ej. Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Se lo vendo a otro transformador
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	No
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Ahora mismo va en decadencia

Pregunta	Respuesta
COMERCIALIZADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Competencia con piñones de otra especie (Ej. piñón chino, pakistaní...), Desconocimiento del producto por el consumidor
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Piña y Piñón en cáscara
¿De quién los obtiene?	Soy propietario y transformo
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Local
¿A quién vende sus productos? (supermercados, grandes distribuidoras, restaurantes...)	A otro transformador
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Siempre es al mismo y es local
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	No
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	1
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (dulces, harina...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	Sólo se dedica a la venta del piñón en blanco (sin cáscara)- Para ello también hace la transformación de piña/piñón con cáscara a piñón blanco.

Pregunta	Respuesta
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del piñón? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	Lo normal, en el entorno de la repostería, hostelería...
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más piñón demandan? (grandes superficies, tiendas locales...)	No sabría decir
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Piña y piñón en cáscara
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	No. Hay mucha gente que no sabe diferenciar el piñón local al extranjero
¿Publicita sus productos de alguna manera?	No
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Va en decadencia a raíz de la falta de producto
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Cáscara de piñón, y desperdicio de la piña
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Reutiliza
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	La cáscara se usa como producto calefactable en calderas
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Quema



Piñón

Pregunta	Respuesta
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	No sabría contestar
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	No sabría contestar
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

Entrevista: PTC4

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PTC4
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Valladolid
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Local, Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Heterogeneidad del producto, Enfermedad o mal estado del producto, Coste de la materia prima, Coste en la transformación, Legislación
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Piña, Piñón con cáscara
¿De quién obtiene la materia prima?	Soy propietario y transformo, Compro a un propietario y transformo, Compro a un transformador, Compro a un intermediario, Hago el aprovechamiento de piña en pie y transformo, Compro a quien realiza el aprovechamiento y transformo.
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	España y Portugal
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Piñón pelado (blanco).
¿Qué destino tiene el producto? (Ej. Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Venta a distribuidores, envasadores y fábricas.

Pregunta	Respuesta
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Control externo: De sanidad de la Junta de Castilla y León; Control de Agricultura; Control del SEPRONA.  Control interno: Controles de mantenimiento; Limpieza; Incidencias; Temperatura cámara; Trazabilidad; Análisis del producto final en el laboratorio.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Muy difícil por la escasez de piñas y mala calidad (poco rendimiento), elevado coste del producto y dificultad de competir con piñones de otros orígenes.
COMERCIALIZADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Alto coste del producto, Competencia con piñones de la misma especie fuera de la UE (Ej. Turquía), Competencia con piñones de otra especie (Ej. piñón chino, pakistaní...), Diferenciación del producto, Desconocimiento del producto por el consumidor, Legislación
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Piñones pelados naturales convencional y ecológico.
¿De quién los obtiene?	Soy propietario y transformo, Compro a un propietario y transformo, Compro a un transformador, Compro a un intermediario

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Local, Nacional, Internacional
¿A quién vende sus productos? (supermercados, grandes distribuidoras, restaurantes...)	Grandes distribuidoras, fábricas de dulces, tiendas de frutos secos.
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Francia
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	20
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (dulces, harina...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	30% (transformación) / 70% (venta consumidor final)
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del piñón? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	Hay poca demanda debido a su precio elevado. El piñón tiene aceptación, pero se utiliza poco por su elevado precio y falta de conocimiento del producto.
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más piñón demandan? (grandes superficies, tiendas locales...)	Antes grandes superficies, pero ahora el 90% venden piñón chino o siberiano. Las tiendas locales hay más porcentaje de ellas que venden piñón nacional, pero venden mucha menos cantidad de piñones.
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Piñón Castellano

Pregunta	Respuesta
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	No, porque no sabe diferenciar el piñón de <i>Pinus pinea</i> del chino o siberiano. Incluso en internet o en programas de cocina aparecen imágenes de piñones chinos sin especificar que lo son. En las tiendas el envase tampoco es claro con el origen.
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Página web
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Muy difícil por la escasez de piñas y mala calidad (poco rendimiento), elevado coste del producto y dificultad de competir con piñones de otros orígenes.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Cáscaras
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Reutiliza, Vende, Cede
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	Usarlos como combustible para calefacción.
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	Biomasa
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	

Pregunta	Respuesta
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	Sí
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	Sí
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	<p>Las dificultades que tenemos son muchas, pero resumiendo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Escasez de piñas y poco rendimiento por plagas, cambio climático, y falta de cuidado y limpieza de los pinares.</li> <li>- Competencia de piñones de otros orígenes, falta de información al consumidor, promoción del piñón nacional, especificar claramente el origen en los envases, exigir los mismos controles de calidad a los piñones de otros orígenes.</li> <li>- Excesiva burocracia, excesiva fiscalidad y elevados costes de producción.</li> </ul>

Entrevista: PTC5

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	PTC5
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	Ninguna
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Heterogeneidad del producto, Enfermedad o mal estado del producto, Coste de la materia prima, Falta de mano de obra
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Piña, Piñón con cáscara, Piñón sin cáscara
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo, Hago el aprovechamiento de piña en pie y transformo, Compro a quien realiza el aprovechamiento y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Península Ibérica
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Piñones en casca
¿Qué destino tiene el producto? (Ej. Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Lo comercializo
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Control de rendimientos y de calidad
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Le veo oscuro, o nos echan una mano desde las administraciones o este sector se viene a acabar.
COMERCIALIZADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Alto coste del producto, Competencia con piñones de la misma especie fuera de la UE (Ej. Turquía), Competencia con piñones de otra especie (Ej. piñón chino, pakistaní...), Diferenciación del producto, Desconocimiento del producto por el consumidor, Legislación
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Piñón
¿De quién los obtiene?	Compro a un propietario y transformo
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional, Internacional
¿A quién vende sus productos? (supermercados, grandes distribuidoras, restaurantes...)	Distribuidoras de productos
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	USA
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	Varias, no sabría decirte cuantas

Pregunta	Respuesta
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (dulces, harina...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	Al primero 10% y segundo el 90%
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del piñón? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	Hay mucha demanda, pero los precios del piñón nacional no les interesa, solamente tienen que echar un vistazo en la cámara de comercio, y ver la entradas y salidas que hay en el país de este producto. Cada mes entran toneladas de piñón de otros países en España.
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más piñón demandan? (grandes superficies, tiendas locales...)	Las cadenas de supermercados
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Piñón
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	No, la gente la mayoría de la veces come piñones sin saber si son nacionales o de China o Turquía.
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismo), Medios audiovisuales
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Un futuro corto, como no cambien algunos aspecto este negocio tiene los días contados. Ya de hecho han cerrado muchas empresas del sector.
RESIDUOS	

Pregunta	Respuesta
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Polvo y viruta
¿Se gestionan o aprovechan?	Reutiliza
¿Cómo lo hacen?	Van al mismo montón que los restos de piña.
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	Se usan para calentarse
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	No se generan residuos como tal.
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	Suficiente
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

## IMFOREST

Identificación potencial y clasificación de bio productos derivados de los PFNM en un contexto de bio economía circular.

En el desarrollo de los procesos productivos para cada uno de los PFNM identificados en el proyecto IMFOREST (castañas, piñones, hongos, plantas aromáticas y medicinales, corcho y resinas naturales), se deben de identificar los sub productos obtenidos y la gestión de residuos del conjunto del proceso para la explotación de dichos PFNM.

Se programan la realización de al menos 72 entrevistas a cada uno de los actores de la cadena de valor de cada producto:

- Productor
- Transformador
- Comercializador

### Objetivos a identificar:

1. Identificación de los problemas de la gestión de residuos.
2. Análisis de los problemas de la gestión de residuos.
3. Alternativas de la gestión de residuos.
4. Reutilización de los residuos para la generación de nuevos productos.
5. Control de los residuos generados: cantidad de residuos generados y su destino.

### Objetivo de las entrevistas:

#### Productor

Conocer sus dificultades para llevar a cabo su labor, identificar las dificultades de fijar población que se ocupe de los bosques y cómo promover y dar a conocer soluciones, gestión de residuos.

#### Transformador

Conocer el grado de desarrollo en cuanto a la transformación de PFNM se refiere. Número de productos generados, tanto crudo como transformado. Residuos generados y su aprovechamiento.

#### Comercializador

Conocer la misión de los comercializadores con el fin de difundir y dar salida a los PFNM.



# Índice A3 Corcho

1. Códigos utilizados:.....	3
2. Respuestas entrevistas.....	4
2.1. Productores.....	4
Entrevista: CP1 .....	4
Entrevista: CP2 .....	7
Entrevista: CP3 .....	9
Entrevista: CP4 .....	11
2.2. Transformadores y comercializadores .....	13
Entrevista: CTC1 .....	13
Entrevista: CT2.....	19
Entrevista: CTC3 .....	22
Entrevista: CTC4 .....	27
Entrevista: CT5.....	31
Entrevista: CTC6 .....	34

## 1. Códigos utilizados:

Se ha determinado un código formado por una dos letras y un número para cada una de las entrevistas.

Código:

- Dos letras: C (sector corchero) + P, T, C (productor, transformador y comercializador) \*Cuando la misma empresa es T y C, el código de entrevista incluirá las dos letras.
- Número: 1, 2, 3, etc. Indica simplemente un orden cronológico.

## 2. Respuestas entrevistas

### 2.1. Productores

Entrevista: CP1

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CP1
¿En qué provincia/s trabaja?	Castellón
¿Cuál es el mercado al que se dirige el corcho?	Local
¿Qué destino tiene el corcho? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Venta a empresa transformadora
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Empresa local cercana
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Fisiográficas, Logísticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Regulatorias (normativa), Enfermedades y plagas y otras como el bajo precio que se paga por el refugo en comparación con los gastos que supone realizar la saca de esta materia prima.
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el corcho?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	Se solicitan ayudas para planificar la gestión que tras ser aprobadas permite solicitar ayudas para realización de ruedos y veredas para descorche. También para descorche alcornoques refugos o quemados. Problema sincronización tiempos aprobación actuación y cobro.
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	Conselleria de Medio Ambiente
¿Cuáles son los usos que se le han dado a sus productos?	Corcho en masa crudo para clasificar en: virgen, delgado plancha, refugo y calibre.
¿Existen nuevos usos de sus productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	Tubos de corcho, ramas huecas de alcornoques caídos para terrarios reptiles.
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Comerciales
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Los costes de extracción en la Sierra Espadán son muy elevados comparados con las dehesas y montados, por pendiente y accesibilidad, se utilizan mulos por sendas que incluso tardan 2h en bajar un viaje a pista cargadero de camión. Al ser Parque Natural es imposible promover nuevas pistas forestales. Existe la marca administrativa de calidad Producto Natural Sierra Espadán, pero no tiene éxito.
¿Conoce los productos generados a partir del corcho disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	En Amazon por ejemplo o en Aliexpress.

Pregunta	Respuesta
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (trozos, zapatas, bornizo de invierno...)	Todos los restos se venden a la empresa transformadora.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	Sí
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Potenciar uso decorativo o aislante del corcho en obras públicas y también en privadas. También ocurre que con los tratamientos de CO2 supercrítico al caducar la patente de Diam, se están utilizando para tapones de vino, corcho que antes daba problemas de TCA o aromas no deseados.
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Tras caducar la patente de tratamiento TCA del corcho por fluidos supercríticos, en el mercado de tapones para vino ha crecido exponencialmente el uso de tapones microgranulados en detrimento del tapón natural de calidad.

Entrevista: CP2

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CP2
¿En qué provincia/s trabaja?	Cádiz, Córdoba, Huelva, Jaén y Sevilla
¿Cuál es el mercado al que se dirige el corcho?	Internacional
¿Qué destino tiene el corcho? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Se escoge en campo y se vende a un transformador.
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Portugal, Extremadura, Huelva, Italia y Castilla La Mancha
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas y Recurso humano (gente que trabaje en el campo).
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el corcho?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a sus productos?	Tapón mayoritariamente, ya sea natural o microgranulado.
¿Existen nuevos usos de sus productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	Corcho en construcción, como revestimientos, souvenirs, artesanía.
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Medios de comunicación

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Los periodos de extracción del corcho son cada vez más breves debido a las circunstancias climáticas. Debería analizarse la posibilidad de reorganización de los trabajos, empleando nuevas herramientas, como son la máquina rajadora de corcho. Esto permitiría extraer la totalidad de la producción anual a un ritmo más razonable.
¿Conoce los productos generados a partir del corcho disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	Distintos tipos de tapón, aislamientos, recubrimientos, productos en aeronáutica, navegación.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (trozos, zapatas, bornizo de invierno...)	Nada que tenga entidad.
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	Sí
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	Contratación externa y licitación de currucas.
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	En la extracción de corcho en el campo no procede realizar ninguna tarea extraordinaria.
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Debería potenciarse la transformación del producto en zonas próximas a las de producción.

Entrevista: CP3

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CP3
¿En qué provincia/s trabaja?	Cadiz y Malaga
¿Cuál es el mercado al que se dirige el corcho?	Internacional
¿Qué destino tiene el corcho? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Se lo vendo a un transformador
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Portugal
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Enfermedades y plagas.
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el corcho?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a sus productos?	Tapones
¿Existen nuevos usos de sus productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	Medios de comunicación

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Regular
¿Conoce los productos generados a partir del corcho disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (trozos, zapatas, bornizo de invierno...)	Sí
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	Sí
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	Aprovechamiento propio
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

Entrevista: CP4

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CP4
¿En qué provincia/s trabaja?	Cáceres
¿Cuál es el mercado al que se dirige el corcho?	Nacional
¿Qué destino tiene el corcho? (se lo vendo a un transformador, lo transformo...).	Se lo vendo a un transformador
En caso de venderlo, ¿desde dónde vienen a comprar su producto?	Toledo
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Climáticas, Recurso humano (gente que trabaje en el campo), Enfermedades y plagas
¿Recibe algún tipo de ayuda para el trabajo que realiza relacionado con el corcho?	No
En caso afirmativo, indique cuál y a qué va destinada (económico, social...).	
Indique las fuentes de apoyo/ayuda externas más representativas.	
¿Cuáles son los usos que se le han dado a sus productos?	
¿Existen nuevos usos de sus productos que hayan sido incorporados en los últimos años? En caso afirmativo, indique cuáles.	
¿A través de qué vías les llegan las innovaciones?	

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Complicado
¿Conoce los productos generados a partir del corcho disponibles en el mercado? Indique los medios a través de los que se informa.	Sí
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo durante el aprovechamiento? (trozos, zapatas, bornizo de invierno...)	Sí
En caso afirmativo, ¿se gestionan o aprovechan?	Sí
En caso afirmativo, ¿cómo lo hacen?	Contratación externa
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Todo funciona
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

## 2.2. Transformadores y comercializadores

En el sector del corcho ocurre que muchas de las empresas que se dedican a la transformación, también se dedican a la comercialización. En estos casos, las respuestas se muestran en una misma tabla, ya que hemos considerado que esto aporta más valor al objetivo de esta acción.

Entrevista: CTC1

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CTC1
Su trabajo se centra en:	Preparación del producto, Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Castellón
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Regional, Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	Solo cuando se realizan inversiones en maquinaria tecnológica por plan LEADER.
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Enfermedad o mal estado del producto, Coste de la materia prima
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	A Oret Subericultura, pero, si no hay bastante producción, Cataluña siempre que se pueda trabajar a un precio justo.

Pregunta	Respuesta
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Tapones para vino
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Comercializo a bodega directamente
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Trazabilidad obligatoria par sanidad en España. En Portugal las corcheras no están obligadas a tener Registro Sanitario. Control externo: análisis fenoles y anisoles. Control sensorial: medidas humedad... que analizamos internamente y externamente en bodega al recibir el pedido personalizado.

Pregunta	Respuesta
<p>¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?</p>	<p>Cada vez más se utilizan tapones microgranulados industriales, que convierten al tapón de corcho en una commodity donde el mejor precio es la empresa que tiene mejor economía de escala y se deslocaliza a países con bajas exigencias y gastos. Los tapones naturales se están quedando solo para vinos top, por lo que gamas medias que antes se vendían, ahora no tienen mercado. El precio del refugo utilizado para obtener los microgranulados, al obtener corcho apto para tapones que antes daba problemas (zapatas, quemado, vírgen...) está incluso bajando. Falta marqueting explicando que estos tapones microgranulados tienen microesferas y la cola es de poliuretano con residual de TDI tóxico para un alimento sin fecha de caducidad, ácido y con etanol disolvente.</p>
<b>COMERCIALIZADOR</b>	
<p>¿Encuentra alguna dificultad en la comercialización del producto?</p>	<p>Las bodegas cada año son más exigentes en su pliego de condiciones en cuanto a densidad, TCA y TCP.</p>
<p>¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?</p>	<p>Tapones de corcho Corcho refugo y barrina (restos de perforación de tapones) Corcho vírgen Broken corcho (trozos)</p>

Pregunta	Respuesta
¿De quién los obtiene?	Compro a un propietario y transformo
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Regional, Nacional, Internacional
¿A quién vende sus productos? (grandes superficies, bodegas...)	Bodegas y empresas transformadoras decoración suelas zapato o cricket.
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	China
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	En total clientes, más de 300.
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (tapones de vino, aglomerados...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	90% consumidor final bodegas / 10% decoración
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del corcho? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	Estos años atrás había más demanda debido a sequía en Portugal y SurOeste España
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más corcho demandan? (grandes superficies, bodegas, construcción...)	Bodegas
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Tapón corcho natural para vino tranquilo con garantía de origen Marca Sierra Espadán acreditado CAECV ecológico-bio.

Pregunta	Respuesta
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	No. Los vinos ecológicos siguen utilizando plástico rosca o microgranulado con colas tóxicas y microesferas sin fecha de caducidad.
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Prensa y Medios audiovisuales
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Se está convirtiendo en un monopolio si es que todavía no lo es, que creo que sí.
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Agua con elevado DBO
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Reutiliza, Vende, Puntos de recogida y tratamiento de residuos
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	Energía calorífica con restos. Regar algarrobos con el agua.
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	Pintura aislante polvo corcho
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Las tasas del agua tras hervido se pagan según consumo y DBO. Las utilizamos para riego local sin embargo hay que pagar esa tasa igualmente.

Pregunta	Respuesta
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	Solo producimos unos pocos envases uso alimentario considerado peligroso de las colas para colmatar tapones que viene una furgoneta cada medio año para llevarse un par de envases. No generamos más residuos peligrosos.
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	Si no la conoces, te la explica con sanciones el inspector en su visita, porque visitan.
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

Entrevista: CT2

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CT2
Su trabajo se centra en:	Preparación del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Badajoz
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Heterogeneidad del producto, Coste de la materia prima y Falta de mano de obra
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Toledo y Ciudad Real
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Planchas de corcho terminadas para fabricación
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Ventra a fabricantes de tapones
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Interno
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Negativo
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	No
¿Cuáles?	
¿Se gestionan o aprovechan?	
¿Cómo lo hacen?	
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	



Corcho

Pregunta	Respuesta
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

Entrevista: CTC3

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CTC3
Su trabajo se centra en:	Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Badajoz
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	En ocasiones accedemos a subvenciones que normalmente cubren parte de las infraestructuras.
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Heterogeneidad del producto, Coste de la materia prima, Coste en la transformación, Falta de mano de obra, Legislación
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo, Planchas de corcho preparadas, Granulados, otros subproductos de corcho para granular
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo, Compro a un transformador, Compro a un intermediario
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	En todos los países productores de corcho
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Tapones tecnológicos de corcho

Pregunta	Respuesta
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Clientes finales o distribuidores a lo largo del mundo entero.
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Ambas cosas: controles de calidad, reglamentarios, de inocuidad, etc.
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Hay que mantener productos de valor añadido para que el sector perdure. En cuanto a la materia prima, hay que trabajar para, al menos, mantener los volúmenes de producción actuales.
COMERCIALIZADOR	
¿Encuentra alguna dificultad en la comercialización del producto?	No, más allá de lo habitual en un entorno concursal dentro de nuestro propio sector o de otros tapones sustitutivos. Ligado intrínsecamente al sector del vino, la suerte del tapón está muy ligada a este sector.
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Tapones tecnológicos de corcho
¿De quién los obtiene?	Compramos materias primas y las transformamos para comercializarlas.
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Internacional
¿A quién vende sus productos? (grandes superficies, bodegas...)	Bodegas o distribuidores
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Australia
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí, aunque mi función no es exactamente comercial. tenemos comerciales que viajan por el mundo entero.

Pregunta	Respuesta
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	En general a más de 15000 clientes de más de 80 países.
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (tapones de vino, aglomerados...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	100% final
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del corcho? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	El corcho es altamente valorado por sus valores funcionales, culturales y ambientales. El grado de aceptación es alto. Para tapones de vino, un porcentaje de consumidores mayor del 75% prefiere abrir una botella con corcho.
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más corcho demandan? (grandes superficies, bodegas, construcción...)	El tapón de vino es el producto con más volumen y valor. Las bodegas son los que lo demandan, una parte utiliza las grandes superficies como canal de distribución (además de Horeca, ventas minoristas, venta directa bodega o comercio online).
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Tapones de vino de alta gama.
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	El público en general es raro que conozca nuestro producto, pero sí los clientes y en concreto los prescriptores.
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Directa o indirectamente (a través del asociacionismos), Prensa, Medios audiovisuales, internet, eventos, etc.

Pregunta	Respuesta
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Depende en gran medida de la evolución del sector del vino, en el que parece que hay una evolución negativa estructural, esto es, un menor consumo de vino. Por lo demás, el sector tendría que mantener un valor añadido elevado.
<b>RESIDUOS</b>	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Tierras y polvos de molino, y polvo de lijado en mayor medida. Otros residuos industriales derivados de la actividad.
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Desecha, Vende, Cede, Puntos de recogida y tratamiento de residuos
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	Industria de compost o para valorización energética.
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Técnicas, Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Intentar obtener un valor como subproducto.
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	Sí

Pregunta	Respuesta
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	No estoy seguro
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Muchas gracias

Entrevista: CTC4

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CTC4
Su trabajo se centra en:	Preparación del producto, Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Badajoz
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Coste de la materia prima y Falta de mano de obra
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo, Planchas de corcho preparadas
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Fincas nacionales
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Corcho plancha preparado. Tapón sin terminar.
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Lo vendo a otro transformador
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Control interno, laboratorios
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	En decremento. La industria de corcho natural se va perdiendo. El consumidor no valora el tapón natural.
COMERCIALIZADOR	
¿Encuentra alguna dificultad en la comercialización del producto?	Dependemos de la empresa terminadora del tapón.
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Tapón sin terminar
¿De quién los obtiene?	Soy propietario y transformo
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Internacional
¿A quién vende sus productos? (grandes superficies, bodegas...)	A otras empresas terminadoras
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Portugal
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Si
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (tapones de vino, aglomerados...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	100% a transformador

Pregunta	Respuesta
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del corcho? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	No. Poca, escasa.
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más corcho demandan? (grandes superficies, bodegas, construcción...)	Bodegas
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	
¿Publicita sus productos de alguna manera?	Visitas
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Desaparecerá
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Polvo corcho
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Reutiliza, Vende
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	Calderas,
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	Abono

Pregunta	Respuesta
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	Quema/otros inventos
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	No
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	No
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	Falta innovación. Pero sobre todo ayudas al desarrollo y más oportunidades de nuevos productos.

Entrevista: CT5

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CT5
Su trabajo se centra en:	Preparación del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Badajoz
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Heterogeneidad del producto, Enfermedad o mal estado del producto, Coste de la materia prima, Falta de mano de obra
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo, Compro a un intermediario
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Propietarios monte alcornocal
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Corcho preparado en palets
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Vender productos a una industria transformadora
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí

Pregunta	Respuesta
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Controles internos de calidad y productividad
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Futuro incierto por los siguientes motivos: la calidad del corcho en campo cada vez es peor, falta de mano de obra cualificada, costes cada vez más elevados, descenso del número de clientes y falta de competitividad.
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	Aparas y despuntes de corcho
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Vende
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	Empresas dedicadas a la producción de aglomerados.
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Económicas
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	



Corcho

Pregunta	Respuesta
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

Entrevista: CTC6

Pregunta	Respuesta
Código entrevista	CTC6
Su trabajo se centra en:	Preparación del producto, Transformación del producto, Comercialización del producto
¿En qué provincia se ubica la sede en la que trabaja?	Toledo
¿Cuál es el mercado al que se dirigen?	Nacional, Internacional
¿Recibe algún tipo de ayuda? Indique cuál y a qué se destina.	No
TRANSFORMADOR	
¿Cuáles son las principales dificultades a las que se enfrenta?	Enfermedad o mal estado del producto, Falta de mano de obra, otros: cada vez el corcho es más delgado y de peor calidad.
¿Cuál es la materia prima a partir de la que trabaja?	Planchas de corcho en crudo
¿De quién obtiene la materia prima?	Compro a un propietario y transformo
En caso de comprarla, ¿dónde la compra?	Nacional
¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de la materia prima con la que trabaja?	Corcho preparado en palets
¿Qué destino tiene el producto? (Se lo vendo a otro transformador, lo comercializo yo mismo...).	Fabricantes de tapones

Pregunta	Respuesta
¿Lleva algún tipo de control sobre los productos finales obtenidos?	Sí
En caso afirmativo, indique cuál y si se trata de un control interno o externo.	Interno
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	Difícil por envejecimiento de la arboleda y escasa mano de obra cualificada.
COMERCIALIZADOR	
¿Encuentra alguna dificultad en la comercialización del producto?	
¿Cuál o cuáles son los productos que comercializa?	Corcho preparado en palets
¿De quién los obtiene?	Compro a un propietario y transformo
¿Cuáles son sus puntos de distribución?	Nacional, Internacional
¿A quién vende sus productos? (grandes superficies, bodegas...)	Fabricantes de tapones
De sus puntos de distribución, ¿cuál es el más lejano?	Italia
Con motivo de su trabajo, ¿tiene que desplazarse grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?	Sí
¿A cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?	40

Pregunta	Respuesta
¿Qué porcentaje de destinatarios a los que usted vende se dedican a la transformación del producto (tapones de vino, aglomerados...) y qué porcentaje a la venta del producto al consumidor final? (Si no se conocen los porcentajes exactos se pueden indicar de manera aproximada).	0% Consumidor final
¿Considera que actualmente hay mucha demanda del corcho? ¿Qué grado de aceptación/utilización cree que tiene el producto en la sociedad?	No
En general, ¿cuáles considera que son los mercados que más corcho demandan? (grandes superficies, bodegas, construcción...)	Lo desconozco
De todos los productos que comercializa, ¿cuál diría que es su producto estrella?	Corcho de calibre
¿Cree que el público en general conoce bien la gama de productos que usted comercializa? ¿Por qué?	
¿Publicita sus productos de alguna manera?	
¿Cómo ve el futuro de su sector desde el punto de vista de la tarea que usted realiza?	
RESIDUOS	
¿Se genera algún tipo de residuo derivado del producto con el que trabaja?	Sí
¿Cuáles?	La raspa

Pregunta	Respuesta
¿Se gestionan o aprovechan?	Sí
¿Cómo lo hacen?	Desecha
Si los reutiliza, ¿qué se hace con ellos?	
En caso de venderlo a otras empresas, indique a cuáles.	
¿Qué dificultades encuentran para la gestión de sus residuos?	Ninguna
¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en su entorno de trabajo? (quema, empresas transformadoras, no hacer nada, otros)	
Bajo su punto de vista, ¿considera que la legislación vigente sobre transporte y gestión de residuos es suficiente y clara?	
¿Cree que en general se conoce bien esta normativa?	
Espacio reservado para que pueda aportar información que considere relevante o de valor referida a los temas tratados.	

**Identificador**
 **Productor**
 **Comercializador**
 **Transformador**
**Nombre (encuestador)**
**Firma y fecha:** *29/11/2024*
*CARMEN ALONSO*

**Encuestado (datos proporcionados)**
**Qué queremos saber:**
**Encuesta a Productores**
**Pregunta**
**Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

**1** ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

*Burgos*

**2** ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas ***SEZAS***  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho

*Mercados objetivos a los que se dirige*

**3** ¿A qué mercado se dirigen?

- Local  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional  
 Directamente al público  
 A un intermediario  
 A un transformador

**4** ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras
- Cómo se gestionan los residuos, se gestionan*
- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí  
 No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí  
 No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa  
 Aprovechamiento propio  
 Técnicas  
 Económicas  
 Ninguna
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)  
 Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)  
 Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)  
 Desconozco si existen apoyos  
 Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

*Consumo Propio y VENTA*

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí → **CONSERVAS**
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros: **NO SE GENERAN RESIDUOS**





Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia

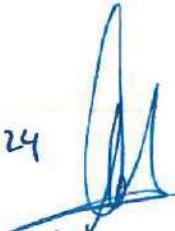


Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Identificador**

- Productor  
 Comercializador  
 Transformador

Firma y fecha: 16/11/2024


**Nombre (encuestador)**
**CARMEN ALONSO**
**Encuestado (datos proporcionados)**
**Qué queremos saber:**
**Encuesta a Productores**
**Pregunta**
**Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

**Burgos y La Rioja**

2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  **setas**  
 Resina  
 Corcho

*Mercados objetivos a los que se dirige*

3 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local

- Regional

- Nacional

- Internacional

- Directamente al público

- A un intermediario

- A un transformador

4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*



**Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia**



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras: *EL PRECIO FIJADO POR EL INTERMEDIARIO*

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

- Sí: *LA LIMPIEZA DE LAS SETAS*

No

Sí

- No

Contratación externa

*LOS DEJA EN EL MONTE*

Aprovechamiento propio

Técnicas

Económicas

- Ninguna

Económico (subvenciones, empresas del sector...)

Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)

Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)

- Desconozco si existen apoyos

Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

- *CONSUMO FAMILIAR y con LOS AMIGOS*
- *VENTA DIRECTA*

13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*CHONITOS Y SALCHICHONES CON BOLETONS  
PATES*

*CREMAS DE BOLETONS*

Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos) **FERIAS**

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros:



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Identificador**

- Productor  
 Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**

*CARMEN ALVARO*

Firma y fecha:

*17/12/24*


**Encuestado (datos proporcionados)**
**Qué queremos saber:**
**Encuesta a Productores**
**Pregunta**
**Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

*Burgos*

2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho
- SEÑAS*

*Mercados objetivos a los que se dirige*

3 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local

- Regional

- Nacional

- Internacional

- Directamente al público

- A un intermediario

- A un transformador

4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*



Plan de Recuperación,  
 Transformación  
 y Resiliencia



Financiado por  
 la Unión Europea  
 NextGenerationEU

5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras

Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

- Sí  
 No

7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?

- Sí  
 No

8 ¿Cómo los gestiona?

- Contratación externa

9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?

- Aprovechamiento propio  
 Técnicas

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

- Económicas  
 Ninguna  
 Económico (subvenciones, empresas del sector...)  
 Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)  
 Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)  
 Desconozco si existen apoyos  
 Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos

12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

Los veo cuando juega

13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

No

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No

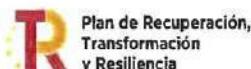
*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros: *No dejan residuos*



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Identificador**

- Productor  
 Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**

*CARMEN ACONSO*

**Firma y fecha:**

*17/12/24*


**Encuestado (datos proporcionados)**
**Qué queremos saber:**
**Encuesta a Productores**
**Pregunta**
**Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

**1** ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

*Burgos*

**2** ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho
- SETAS*

*Mercados objetivos a los que se dirige*

**3** ¿A qué mercado se dirigen?

- Local  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional  
 Directamente al público  
 A un intermediario  
 A un transformador

**4** ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*



Plan de Recuperación,  
 Transformación  
 y Resiliencia



Financiado por  
 la Unión Europea  
 NextGenerationEU

5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan ...*

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

- Sí  
 No

7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?

- Sí  
 No

8 ¿Cómo los gestiona?

- Contratación externa

9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?

- Aprovechamiento propio  
 Técnicas

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

- Económicas  
 Ninguna

- Económico (subvenciones, empresas del sector...)

- Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)

- Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)

- Desconozco si existen apoyos

- Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

*No SABE*

13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los



tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

No Sabe

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí  
 No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros: *No hay residuos*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Identificador** **Productor**

- Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**

Firma y fecha: 13/11/2024

**María Hernández Varas****Encuestado (datos proporcionados)****Productora 1****Qué queremos saber:****Encuesta a Productores****Pregunta****Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

Salamanca

2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 Setas

**Mercados objetivos a los que se dirige**

3 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local

- Regional

- Nacional

- Internacional

- Directamente al público

- A un intermediario

4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**A un transformador**

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*

5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

- Ubicación del terreno
- Climáticas
- Logísticas (mano de obra, mecanización)
- Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)
- Otras

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

- Sí

7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?

- No

8 ¿Cómo los gestiona?

- Sí

9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?

- Contratación externa
- Aprovechamiento propio

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

- Técnicas

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

- Económicas
- Ninguna
- Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)
- Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)
- Desconozco si existen apoyos
- Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

Consumo y venta

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?  No

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

- 14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?
- Agentes comerciales**  
 Medios de comunicación  
 Asociacionismo o cooperativismo.  
 Otros (Indíquenos)

- 15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?
- Sí  
 No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

- 16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?
- Sí  
 No  
 Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

- 17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?
- Quema  
 Empresas transformadoras  
 **No hacer nada**  
 Otros:



**Identificador**

- Productor**  
 Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**

Firma y fecha: 13/11/2024

**María Hernández Varas****Encuestado (datos proporcionados)****Productora 2****Qué queremos saber:****Encuesta a Productores****Pregunta****Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

Salamanca

2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 Setas

**Mercados objetivos a los que se dirige**

3 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional  
 **Directamente al público**  
 A un intermediario

4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- A un transformador

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*

5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

- Sí

7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?

- No

8 ¿Cómo los gestiona?

- Sí

9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?

- No

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

- Contratación externa  
 Aprovechamiento propio

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

- Técnicas

- Económicas

- Ninguna

- Económico (subvenciones, empresas del sector...)

- Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)

- Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)

- Desconozco si existen apoyos

- Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

Consumo y venta

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

- 14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

- 15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

- 16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

- 17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras**
- No hacer nada
- Otros:



**Identificador**

- Productor**  
 Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**  
María Hernández Varas

Firma y fecha: 13/11/2024

**Encuestado (datos proporcionados)**

**Productor 3**

**Qué queremos saber:****Encuesta a Productores****Pregunta****Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

1    ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?

Salamanca

2    ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?

- Castañas  
 Piñones  
 Plantas aromáticas y medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 **Setas**

**Mercados objetivos a los que se dirige**

3    ¿A qué mercado se dirigen?

- Local  
 **Regional**  
 Nacional  
 Internacional  
 Directamente al público  
 A un intermediario

4    ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

## □ A un transformador

Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?

Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*

6 ¿Genera algún tipo de residuo?

Sí  
 No

7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?

Sí  
 No

8 ¿Cómo los gestiona?

Contratación externa  
 Aprovechamiento propio  
 Técnicas  
 Económicas  
**Ninguna**

9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?

Económico (subvenciones, empresas del sector...)  
 Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)  
 Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)  
**Desconozco si existen apoyos**  
 Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman

10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?

11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

## *Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

## Consumo y venta

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

- 14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales**  
 Medios de comunicación  
 Asociacionismo o cooperativismo.  
 Otros (Indíquelos)

- 15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí  
 No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

- 16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí  
 No  
 Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

- 17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema  
 **Empresas transformadoras**  
 No hacer nada  
 Otros:



<b>Identificador</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
<b>Nombre (encuestador)</b>	Firma y fecha: Gemma López Zamorano
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	Varón español

**Qué queremos saber:**

<b>Pregunta</b>	<b>Encuesta a Productores</b>
	<b>Respuesta</b>
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1    ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Ávila
2    ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas aromáticas y medicinales <input checked="" type="checkbox"/> Trufas/setas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho
<i>Mercados objetivos a los que se dirige</i>	
3    ¿A qué mercado se dirigen?	<input checked="" type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional <input type="checkbox"/> Directamente al público <input checked="" type="checkbox"/> A un intermediario <input type="checkbox"/> A un transformador
4    ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?	

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*Plan de Recuperación,  
Transformación  
y ResilienciaFinanciado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno
  - Climáticas
  - Logísticas (mano de obra, mecanización)
  - Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)
  - Otras
- Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*
- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí
  - No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí
  - No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa
  - Aprovechamiento propio
  - Técnicas
  - Económicas
  - Ninguna
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)
  - Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)
  - Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)
  - Desconozco si existen apoyos
  - Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- No conoce
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

No conoce

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?

ninguno

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?  no

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquelos) RRSS

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros:



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

<b>Identificador</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Productor</b> <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
<b>Nombre (encuestador)</b>	Firma y fecha: Gemma López Zamorano 16/12/2024
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	Mainae Gheorghe

**Qué queremos saber:**

<b>Pregunta</b>	<b>Encuesta a Productores</b>
	<b>Respuesta</b>
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1    ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Ávila
2    ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas aromáticas y medicinales <input checked="" type="checkbox"/> Trufas/setas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho
<i>Mercados objetivos a los que se dirige</i>	
3    ¿A qué mercado se dirigen?	<input checked="" type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional <input type="checkbox"/> Directamente al público <input checked="" type="checkbox"/> A un intermediario <input type="checkbox"/> A un transformador
4    ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?	

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno
  - Climáticas
  - Logísticas (mano de obra, mecanización)
  - Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)
  - Otras
- Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*
- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí
  - No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí
  - No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa
  - Aprovechamiento propio
  - Técnicas
  - Económicas
  - Ninguna
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)
  - Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)
  - Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)
  - Desconozco si existen apoyos
  - Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?
- Para cocinar

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los
- no



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación**
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No**

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No**
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada**
- Otros:



<b>Identificador</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>Productor</b> <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
<b>Nombre (encuestador)</b>	Firma y fecha: Gemma López Zamorano
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	Fleicia Olga Romanceac

**Qué queremos saber:**

<b>Pregunta</b>	<b>Encuesta a Productores</b>
	<b>Respuesta</b>
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1    ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Ávila
2    ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas aromáticas y medicinales <input checked="" type="checkbox"/> Trufas/setas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho
<i>Mercados objetivos a los que se dirige</i>	
3    ¿A qué mercado se dirigen?	<input checked="" type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional <input type="checkbox"/> Directamente al público <input checked="" type="checkbox"/> A un intermediario <input type="checkbox"/> A un transformador
4    ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?	

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno
  - Climáticas
  - Logísticas (mano de obra, mecanización)
  - Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)
  - Otras
- Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*
- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí
  - No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí
  - No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa
  - Aprovechamiento propio
  - Técnicas
  - Económicas
  - Ninguna
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)
  - Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)
  - Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)
  - Desconozco si existen apoyos
  - Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- Sí
  - No
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas
- No conozco

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?
- Ninguno.

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los
- no

tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales
- Medios de comunicación**
- Asociacionismo o cooperativismo.
- Otros (Indíquenos)

15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

- Sí
- No**

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí
- No**
- Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros: tirar al monte**



<b>Identificador</b>	<b>X Productor</b>
	<input type="checkbox"/> Comercializador
	<input type="checkbox"/> Transformador
<b>Nombre (encuestador)</b>	Firma y fecha: Cristina González, 15/11/2024
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	Mila, Mayorga de Campos

**Qué queremos saber:**

<b>Pregunta</b>	<b>Encuesta a Productores</b>
	<b>Respuesta</b>
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Mayorga de Campos, Valladolid
2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas aromáticas y medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input checked="" type="checkbox"/> Setas (níscalos)
<i>Mercados objetivos a los que se dirige</i>	
3 ¿A qué mercado se dirigen?	<input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input checked="" type="checkbox"/> Nacional <input type="checkbox"/> Internacional
4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?	<input type="checkbox"/> Directamente al público <input checked="" type="checkbox"/> A un intermediario <input type="checkbox"/> A un transformador

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno  
 Climáticas  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras

*Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*

- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí  
 No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí  
 No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa  
 Aprovechamiento propio  
 Las setas que corto y no me llevo porque están agusanadas las dejo en el monte para dispersar las esporas.
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Técnicas  
 Económicas  
 Ninguna
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)  
 Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...)  
 Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)  
 Desconozco si existen apoyos  
 Existen apoyos pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas
- No conozco ningún apoyo externo

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos?
- Cocina, restauración

Transformación en empresas como la de Toral de los Guzmanes – León.

- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años?

Mas productos micológicos en diferentes modalidades, como conservas, mermeladas, aceites, vinagre...

*Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.*

- 14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?

- Agentes comerciales  
 Medios de comunicación  
 Asociacionismo o cooperativismo.  
 Otros (Indíquelo)

- 15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

Sí, pero no como único empleo, es una ayuda  
 No

*Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.*

- 16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

- Sí  
 No  
 Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros: dispersar las setas cortadas y no comercializadas por el monte para ayudar a la dispersión de las esporas.

Identificador	<input checked="" type="checkbox"/> <b>X</b> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
Nombre (encuestador)	Firma y fecha: Cristina González, 15/11/2024
Encuestado (datos proporcionados)	Zoya, Mayorga de Campos

**Qué queremos saber:**

Pregunta	Encuesta a Productores	
	Respuesta	
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>		
1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Mayorga de Campos, Valladolid	
2 ¿Con qué producto de origen forestal no maderable (PFNM) trabajan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas aromáticas y medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input checked="" type="checkbox"/> X Setas (níscalos)	
<i>Mercados objetivos a los que se dirige</i>		
3 ¿A qué mercado se dirigen?	<input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Regional <input checked="" type="checkbox"/> X Nacional <input type="checkbox"/> Internacional	
4 ¿A quién se dirige el su Producto Forestal No Maderable?	<input type="checkbox"/> Directamente al público <input checked="" type="checkbox"/> X A un intermediario <input type="checkbox"/> A un transformador	

*Conocer sobre la percepción de las dificultades para la explotación de su producto y su actividad*

- 5 ¿Cuáles son sus principales dificultades como productor?
- Ubicación del terreno  
 Climáticas: el frío, la lluvia  
 Logísticas (mano de obra, mecanización)  
 Regulatorias (normativa, trámites burocráticos)  
 Otras
- Cómo se gestionan los residuos, se gestionan...*
- 6 ¿Genera algún tipo de residuo?
- Sí  
 No
- 7 Si lo genera, ¿gestiona o aprovecha sus residuos?
- Sí  
 No
- 8 ¿Cómo los gestiona?
- Contratación externa  
 Aprovechamiento propio  
 Tapo los agujeros que dejo al cortar las setas, los restos de setas cortados y que no me llevo los esparzo por el monte como materia orgánica.
- 9 ¿Qué dificultades encuentra para gestionar los residuos?
- Técnicas  
 Económicas  
 Ninguna
- 10 ¿Recibe algún tipo de apoyo?
- Económico (subvenciones, empresas del sector...)  
 Social (aceptación de la actividad, apoyo de la comunidad...) nos apoyamos entre los vecinos recolectores  
 Legislativo (conocimiento de la norma, alternativas a los residuos...)  
 Desconozco si existen apoyos  
 Existen apoyos, pero las dificultades burocráticas entre otras me desaniman
- 11 Identifique las fuentes de apoyo externas más representativas
- No conozco ningún apoyo externo

*Nuevos productos derivados: fuentes de inspiración para abrir mercados y dar salida a los productos*

- 12 ¿Qué uso tradicional les han dado a sus productos? Uso culinario y medicinal.
- 13 ¿Puede comentar nuevos usos o productos, distintos a los tradicionales, que hayan sido incorporados en los 10 últimos años? Medicinas, vitaminas y suplementos alimentarios hechos con setas.
- Conocer algo más sobre los canales de llegada al mercado de los Productos Forestales No Maderables.
- 14 ¿A través de qué vías les llegan las innovaciones en su sector productivo?
- Agentes comerciales
  - Medios de comunicación
  - Asociacionismo o cooperativismo, mediante mis vecinos.
  - Otros (Indíquenos)

- 15 ¿Ve su actividad como un empleo con futuro?

Sí, pero no como único empleo, es un ayuda

No

Cómo les llegan las innovaciones y conocimiento que hay en el mercado.

- 16 ¿Conoce los productos generados a partir de su Producto Forestal No Maderable disponibles en el mercado?

Sí

No

Indicar los Medios por los que se informa de lo que hay.

17 ¿Qué sugerencia daría para la gestión de los residuos que se generan en el entorno de su trabajo?

- Quema
- Empresas transformadoras
- No hacer nada
- Otros, dejar el monte como se ha encontrado, tapando los hongos cortados con tierra o materiales orgánicos del lugar.

Identificador	<input type="checkbox"/> Productor <input checked="" type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
Nombre (encuestador)	Firma y fecha  <span style="margin-left: 20px;">17/12/2024</span>
Encuestado (datos proporcionados)	


**Qué queremos saber:**
**Encuesta a Comercializadores**

Pregunta	Respuesta
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1	¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?  <i>Ávila</i>
2	¿Qué Producto Forestal No Maderable distribuye?: En caso de ser varios, señálelo  <input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas Aromáticas y Medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho  <i>setas</i>
3	¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?  <input checked="" type="checkbox"/> Compro a un productor. <input type="checkbox"/> Compro a un transformador <input type="checkbox"/> De mí mismo: soy productor y comercializador <input type="checkbox"/> Soy productor, transformador y comercializador
<i>De cara a conocer cuánto se puede encarecer el transporte y/o cuán facilitado está (dificultades). Conocer qué pasa con los residuos en este punto de la cadena.</i>	
4	¿Cuáles son sus puntos de distribución?  <input type="checkbox"/> Local <input checked="" type="checkbox"/> Regional <input type="checkbox"/> Nacional

Comentado [A1]: Pongo aquí un comentario genérico: las flechas son susceptibles de moverse mientras modificamos este documento (de hecho, en el anterior apartado las he movido adecuadamente) En este apartado de Comercializadores la que dice Productos uso tradicional e innovaciones (bio productos) creo que no aplica.

Empleo de futuro. Salida de sus productos tampoco



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia

Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

5	Es una actividad propia la del transporte o cuentan con empresas de distribución mayores	<input type="checkbox"/> Internacional <input checked="" type="checkbox"/> Distribución propia. <input type="checkbox"/> Contratamos empresas más grandes.
6	¿Les supone un gran coste?	<input type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Dentro de los márgenes asumibles <input type="checkbox"/> Dependiendo del año es más difícil. <input type="checkbox"/> Puntos de recogida muy dispersos <input type="checkbox"/> Otros problemas que identifique:
7	¿Recoge Residuos procedentes de los Productos Forestales No Maderables?	<input type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No
8	En caso de recoger residuos, ¿dónde los lleva?	<input type="checkbox"/> Puntos de recogida y tratamiento de residuos <input type="checkbox"/> Otras empresas (indicar a qué se dedican): <input type="checkbox"/>
9	¿Cuál es el punto más lejano de distribución de los Productos Forestales No Maderables que recoge??	Producto Local
10	Con motivo de tu <u>tu-su</u> trabajo ¿tienes que desplazarte a grandes distancias, lo que te <u>le</u> obliga a dormir fuera de casa?	<input type="checkbox"/> Sí <input checked="" type="checkbox"/> No
<b>Conocimiento de la normativa vigente</b>		
11	¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos?: ¿Le parece clara y/o entendible?	<input type="checkbox"/> Sí-Si la conozco y me parece clara. <input checked="" type="checkbox"/> Sí-Si la conozco y no es clara <input type="checkbox"/> No la conozco
12	¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos??	<input type="checkbox"/> Sí-Sí en general <input checked="" type="checkbox"/> No
<b>A cuántos destinos o empresas diferentes se destina un determinado producto no forestal. Conocer la potencial explotación de un determinado recurso.</b>		

Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)

13 Para un mismo Producto Forestal No Maderero, ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?

1 2

14 ¿Qué porcentaje de destinatarios se dedican a la transformación de producto (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)?

0 %

Es un mercado de futuro, gran pregunta. Son muy aceptados y demandados estos productos. Quién se fijan en ellos.

15 ¿Qué grado de aceptación tienen los PFNM? (hay mucha demanda?)

Sí  
 No

16 ¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de Productos Forestales No Maderables?

Locales  
 Grandes superficies de distribución  
 Empresas concretas  
 Otras

Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)

Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)

Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)  
 Con formato: Fuente: (Predeterminada) + Cuerpo (Arial)



Plan de Recuperación,  
 Transformación  
 y Resiliencia

Financiado por  
 la Unión Europea  
 NextGenerationEU



Identificador	<input checked="" type="checkbox"/> Comercializador <input checked="" type="checkbox"/> Transformador
Nombre (encuestador)	Firma y fecha: Cristina González, 16/12/2024
Encuestado (datos proporcionados)	Empresa Micopal (Palencia) Victor Carranza

**Qué queremos saber:****Encuesta a Comercializadores y Transformadores**

Pregunta	Respuesta
----------	-----------

**Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable**

- 1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)? Arenillas de San Pelayo, Palencia
- 2 ¿Qué Producto Forestal No Maderable distribuye? En caso de ser varios, señálelo
- Castañas  
 Piñones  
 Plantas Aromáticas y Medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 Setas (varias especies *Boletus sp*, *Lactarius deliciosus*, *Tricholoma portentosum*, *Cantharellus lutescens*)
- 3 ¿De quién obtiene el producto primario?
- Compro a varios productores locales.
- Compro a un transformador  
 De mí mismo: soy productor y comercializador  
 Soy productor, transformador y comercializador

De cara a conocer cuánto se puede encarecer el transporte y/o cuán facilitado está (dificultades). Conocer qué pasa con los residuos en este punto de la cadena.



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



- 4 ¿Cuáles son sus puntos de distribución?
- Local (venta directa productos transformados)  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional (productos transformados)
- 5 Es una actividad propia la del transporte o cuentan con empresas de distribución mayores
- Distribución propia.  
 Contratamos empresas más grandes.
- 6 ¿Les supone un gran coste?
- Si, (zona rural, carreteras comarcales, infraestructuras deficitarias).
- No  
 Dentro de los márgenes asumibles  
 Dependiendo del año es más difícil.  
 Puntos de recogida muy dispersos  
 Otros problemas que identifique:
- 7 ¿Recoge Residuos procedentes de los Productos Forestales No Maderables?
- Sí  
 No
- 8 En caso de recoger residuos, ¿dónde los lleva?
- Puntos de recogida y tratamiento de residuos  
 Otras empresas (indicar a qué se dedican):  
 Son residuos orgánicos en la selección de las setas, algunos se devuelven al monte y otros se usan como compost para los vecinos de la zona.
- 9 ¿Cuál es el punto más lejano de distribución de los Productos Forestales No Maderables que recoge?
- Setas sin transformar (congeladas): Cataluña, Valencia, País Vasco
- Los productos transformados de quinta gama hasta países europeos como Francia, Holanda, Alemania.

- 10 Con motivo de tu trabajo ¿tienes que desplazarte a grandes distancias, lo que te obliga a dormir fuera de casa?
- Sí (labores comerciales)  
 No

*Conocimiento de la normativa vigente*

- 11 ¿Qué te parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿Te parece clara y/o entendible?
- Sí la conozco y me parece clara  
 Sí la conozco y no es clara  
 No la conozco
- 12 ¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?
- Sí en general  
 No

*A cuántos destinos o empresas diferentes se destina un determinado producto no forestal. Conocer la potencial explotación de un determinado recurso.*

- 13 Para un mismo Producto Forestal No Maderero ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?
- Setas sin transformar a varias empresas a nivel estatal.  
 Los productos con setas transformadas (de quinta gama), los repartimos a varias empresas de venta gourmet, delicatesen, restaurantes repartidos por todo el territorio nacional y algunos destinos internacionales como Francia, Holanda, Alemania.
- 14 ¿Qué porcentaje de destinatarios se dedican a la transformación de producto (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)?
- Depende la campaña, entre 10-30% de las setas, las comercializamos a restaurantes de todo el territorio nacional (congeladas).

*Es un mercado de futuro, gran pregunta. Son muy aceptados y demandados estos productos. Quién se fijan en ellos.*

- 15 ¿Qué grado de aceptación tienen los PFNM? ¿hay mucha demanda?
- Sí (creciente)  
 No
- 16 ¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de Productos Forestales No Maderables: setas?
- Locales  
 Grandes superficies de distribución  
 Empresas concretas: los productos transformados van a empresas gourmet, delicatesen, restaurantes

X Otras: las setas sin transformar van a restaurantes especializados



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

<b>Identificador</b>	<input type="checkbox"/> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
<b>Nombre (encuestador)</b> María Hernández Varas	Firma y fecha: 13/11/2024 
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	Comercializador 1

**Qué queremos saber:**

<b>Encuesta a Comercializadores</b>	
<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1    ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)?	Salamanca
2    ¿Qué Producto Forestal No Maderable distribuye? En caso de ser varios, señálelo	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas Aromáticas y Medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input type="checkbox"/> Setas <input type="checkbox"/> Compro a un productor <input type="checkbox"/> Compro a un transformador <input type="checkbox"/> De mí mismo: soy productor y comercializador <input type="checkbox"/> Soy productor, transformador y comercializador
3    ¿De quién obtiene el producto primario o elaborado?	

*De cara a conocer cuánto se puede encarecer el transporte y/o cuán facilitado está (dificultades). Conocer qué pasa con los residuos en este punto de la cadena.*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- 4** ¿Cuáles son sus puntos de distribución?
- Local  
 Regional  
 **Nacional**  
 Internacional  
 Distribución propia.  
 **Contratamos empresas más grandes.**
- 5** Es una actividad propia la del transporte o cuentan con empresas de distribución mayores
- 6** ¿Les supone un gran coste?
- Sí**  
 No  
 Dentro de los márgenes asumibles  
 Dependiendo del año es más difícil.  
 Puntos de recogida muy dispersos  
 Otros problemas que identifique:
- 7** ¿Recoge Residuos procedentes de los Productos Forestales No Maderables?
- Sí**  
 No
- 8** En caso de recoger residuos, ¿dónde los lleva?
- Puntos de recogida y tratamiento de residuos**  
 Otras empresas (indicar a qué se dedican):
- 9** ¿Cuál es el punto más lejano de distribución de los Productos Forestales No Maderables que recoge??
- San Sebastián, La Rioja
- 10** Con motivo de su trabajo ¿tiene que desplazarse a grandes distancias, lo que le obliga a dormir fuera de casa?
- Sí**  
 No
- Conocimiento de la normativa vigente**
- 11** ¿Qué le parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos? ¿le parece clara y/o entendible?
- Sí la conozco y me parece clara  
 Sí la conozco y no es clara  
 **No la conozco**
- 12** ¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos??
- Sí en general  
 No

*A cuántos destinos o empresas diferentes se destina un determinado producto no forestal. Conocer la potencial explotación de un determinado recurso.*

- 13 Para un mismo Producto Forestal No Maderero ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte? 5-6
- 14 ¿Qué porcentaje de destinatarios se dedican a la transformación de producto (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)? 10%

*Es un mercado de futuro, gran pregunta. Son muy aceptados y demandados estos productos. Quién se fijan en ellos.*

- 15 ¿Qué grado de aceptación tienen los PFNM? ¿hay mucha demanda?
- Sí  
 No
- 16 ¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de Productos Forestales No Maderables?
- Locales  
 Grandes superficies de distribución  
 Empresas concretas  
 Otras



Identificador	X Comercializador
Nombre (encuestador)	Firma y fecha: Cristina González, 17/12/2024
Encuestado (datos proporcionados)	Roberto. Sotobañado y Priorato (Palencia)

**Qué queremos saber:****Encuesta a Comercializadores y Transformadores****Pregunta**      **Respuesta****Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable**

- 1 ¿Dónde se encuentra su sede (señálese la provincia a la que pertenece)? Sotobañado y Priorato, Palencia
- 2 ¿Qué Producto Forestal No Maderable distribuye? En caso de ser varios, señálelo
- Castañas  
 Piñones  
 Plantas Aromáticas y Medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 Setas (Níscalos)
- 3 ¿De quién obtiene el producto primario?
- Compro a varios productores y yo también recolecto.  
 Compro a un transformador  
 De mí mismo: soy productor y comercializador  
 Soy productor, transformador y comercializador

*De cara a conocer cuánto se puede encarecer el transporte y/o cuán facilitado está (dificultades). Conocer qué pasa con los residuos en este punto de la cadena.*

- 4 ¿Cuáles son sus puntos de distribución?
- Local  
 Regional  
 Nacional



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

Internacional

5 Es una actividad propia la del transporte o cuentan con empresas de distribución mayores

 Distribución propia. Contratamos empresas más grandes, vienen a recoger las setas.

6 ¿Les supone un gran coste?

No (directamente no, pero hace que el precio de compra del producto se reduzca debido al coste del transporte).

 Sí Dentro de los márgenes asumibles Dependiendo del año es más difícil. Puntos de recogida muy dispersos Otros problemas que identifique:

7 ¿Recoge Residuos procedentes de los Productos Forestales No Maderables?

Sí, (selecciono las setas)

 No

8 En caso de recoger residuos, ¿dónde los lleva?

Puntos de recogida y tratamiento de residuos

Otras empresas (indicar a qué se dedican)

Son restos orgánicos de níscalos, los utilizo para dar de comer al ganado.

9 ¿Cuál es el punto más lejano de distribución de los Productos Forestales No Maderable (setas) que recoge?

Valencia, Barcelona

10 Con motivo de tu trabajo ¿tienes que desplazarte a grandes distancias, lo que te obliga a dormir fuera de casa?

No

Sí

#### Conocimiento de la normativa vigente



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

- 11 ¿Qué te parece la legislación o normativa para el transporte o gestión de residuos?  
¿Te parece clara y/o entendible?
- 12 ¿Cree que se conoce bien la normativa en lo referente a la gestión de residuos?
- 13 Para un mismo Producto Forestal No Maderero: setas ¿a cuántas empresas de diferentes ámbitos reparte?
- 14 ¿Qué porcentaje de destinatarios se dedican a la transformación de producto (entendiéndose que el resto es al punto de venta final)?

*Es un mercado de futuro, gran pregunta. Son muy aceptados y demandados estos productos. Quién se fijan en ellos.*

- 15 ¿Qué grado de aceptación tienen los PFNM? ¿Hay mucha demanda?
- 16 ¿Cuáles son los mercados más activos en cuanto a demanda de Productos Forestales No Maderables: setas?

- No la conozco  
 Sí la conozco y no es clara  
 Sí la conozco y me parece clara
- No  
 Sí en general

A una.

Nada, se vende todo el producto en fresco.

Sí (Si hay demanda, pero debido a que se paga poco por las setas, cada vez se recolectan menos)

No

Locales

Grandes superficies de distribución Mercavalencia y Mercabarna.



	<input type="checkbox"/> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input type="checkbox"/> Transformador
	<b>Firma y fecha: Montserrat Ganado, 19/12/2024</b>
	<b>Conservas Gabemar SL (<a href="http://www.gabemar.com">www.gabemar.com</a>) Aurelio Gabella Fradellos de Aliste (Zamora)</b>

**Qué queremos saber:**

#### Encuestas a los Transformadores

<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
¿Dónde se encuentra su sede? (señálese la provincia a la que pertenece)	<b>Fradellos de Aliste (Zamora)</b>
¿Qué producto de origen forestal no maderable es el que utilizan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas Aromáticas y Medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input type="checkbox"/> Setas <input type="checkbox"/> Otros: frutos rojos, higo negro/blanco, fresa, mora



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

		<b>negra silvestre, frambuesa, grosella roja/negra, arándano de cultivo, mezcla de frutas, etc.</b>
3	¿De quién obtiene la materia prima?	<ul style="list-style-type: none"> <li>€ <b>Compro a un productor</b></li> <li>€ <b>De mí mismo: yo produzco</b></li> <li>€ <b>Compro a un comercializador</b></li> </ul>
<p><i>Entender que contra más cueste procesar un producto determinado pueda suscitar bajada de interés, aumento de costes, encarecimiento del proceso, abandono de la actividad en un futuro...</i></p>		
<p>¿Cuáles son sus principales dificultades como transformador?</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>€ <b>Heterogeneidad del producto</b></li> <li>€ <b>Maduración</b></li> <li>€ <b>Enfermedad o mal estado del producto</b></li> <li>€ <b>Coste de la materia prima</b></li> <li>€ <b>Coste en la transformación</b></li> <li>€ <b>Falta de mano de obra</b></li> <li>€ <b>Mecanización</b></li> <li>€ <b>Legislación</b></li> <li>€ <b>Otros</b></li> </ul>
<p><i>Gestión de los residuos, se recogen, se valoran, se transforman..., verificación de su gestión a través de la identificación de la acción concreta.</i></p>		

	<p><b>¿Recoge Residuos procedentes de los PFNM?</b></p>	<input type="checkbox"/> <b>Sí</b> <input type="checkbox"/> <b>No</b>
	<p><b>¿Genera residuos procedentes de la transformación del PFNM?</b></p>	<input type="checkbox"/> <b>Sí</b> <input type="checkbox"/> <b>No</b>
	<p><b>¿Qué gestión de residuos hace?</b></p>	<input type="checkbox"/> Reutiliza <input type="checkbox"/> Desecha <input type="checkbox"/> Vende <input type="checkbox"/> <b>Cede gratuitamente a agricultores de la zona para hacer compost.</b>
	<p><b>En caso de reutilizar usted mismo los residuos procedentes de la transformación de su producto indique a qué los destina</b></p>	<input type="checkbox"/> Bioenergía (biocombustible) <input type="checkbox"/> Fertilizantes <input type="checkbox"/> Aislantes <input type="checkbox"/> <b>Otros: los deja amontonados para hacer compost y que en algún momento algún agricultor los aproveche (otras veces vienen directamente los agricultores a recoger los residuos antes de que se hayan compostado).</b>
<p><i>Conocimiento del producto forestal no maderable en el mercado, directo o bien derivado del mismo. Saber que productos están en el mercado a partir de un determinado producto Forestal No Maderable previamente identificado.</i></p>		

¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de PFNM? (usado como materia prima)?	<p><b>Setas frescas:</b> <i>Boletus edulis</i>, <i>Amanita caesarea</i>, <i>Lactarius deliciosus</i>, <i>Hydnnum repandum</i>, <i>Crataellus spp.</i>, <i>Cantharellus cibarius</i>, etc.</p> <p><b>Setas congeladas:</b> <i>Boletus edulis</i>, <i>Boletus pinophillus</i>, <i>Amanita caesarea</i>, <i>Marasmius oreades</i>, <i>Crataellus spp.</i>, <i>Pleurotus eryngii</i>, setas cultivadas (champiñón, shiitake y nameko).</p> <p><b>Setas deshidratadas:</b> <i>Calocybe gambosa</i>, <i>Amanita caesarea</i>, <i>Boletus edulis</i>, <i>Marasmius oreades</i>, <i>Crataellus spp.</i>, etc.</p> <p><b>Setas en conserva:</b> <i>Lactarius deliciosus</i> (botón/medallón/extra), <i>Higrophorus gliocyclus</i>, <i>Suillus luteus</i>, <i>Cantarellus cibarius</i>, <i>Tricholoma portentosum</i>, etc.</p>
¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su Producto procedente del entorno forestal?	<p>€ No</p> <p>€ <b>Sí: compost para su uso en agricultura.</b></p> <p>€ Cuál</p>
<i>Grado de difusión del producto en el mercado. Canales de distribución.</i>	
¿A qué mercado se dirigen?	<p>€ Local</p> <p>€ Regional</p> <p>€ Nacional</p>

		€ <b>Internacional</b>
	¿Cómo llega su producto al mercado?, identifique sus canales de distribución.	<b>Llega a través de distribuidores.</b>
<i>Controles sobre la calidad del producto.</i>		
	¿Lleva a cabo algún tipo de control sobre el producto final que obtiene?	<p>€ No</p> <p>€ <b>Sí</b></p> <p>€ Cuál</p> <p><b>Control básico de Sanidad (control obligatorio de APPCC-Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico). Control de plagas con empresa subcontratada (raticidas). Audotorías de la marca de garantía Setas de Castilla y León.</b></p>
	En caso de realizar algún control a sus productos finales identifique si es interno o externo	<p>€ <b>Interno</b></p> <p>€ <b>Externo (Sanidad)</b></p>
	En caso de realizar algún control, ¿en qué consiste?	
	Los controles los hace por..	<p>€ <b>Está regulado y hago los que me marca la normativa.</b></p> <p>€ <b>Me gusta aportar valor a mi producto.</b></p>
<i>Producto y bio productos en el mercado. Una visión objetiva.</i>		

	<p>¿Cuál es su producto estrella?</p>	<p><b>Boletus fresco, Niscallo en conserva medallón (Lactarius deliciosus)</b></p>
	<p>¿Qué variedad de productos obtiene a partir del Producto Forestal No Maderable identificado? Indíquelos</p>	<p><b>Las comentadas en el apartado 9: setas frescas de temporada, setas congeladas, setas deshidratadas y setas en conserva.</b></p>
<p><i>La gente conoce estos productos, tienen llegada o se puede ampliar mercado, futuro esperado.</i></p>		
	<p>¿Publicita su producto de alguna manera?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>€ Directa o indirectamente (a través del asociacionismo o cooperativismo)</li> <li>€ <b>Medios audiovisuales: web, folletos, etc.</b></li> <li>€ Periódicos</li> <li>€ <b>Otros: labor comercial de forma directa en ferias (Alimentaria, Salón gourmet, etc.)</b></li> </ul>
	<p>¿Cree que se conoce bien la gama de productos que usted genera?</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>€ No</li> <li>€ <b>Sí, Gabemar es una marca asentada.</b></li> </ul>

¿Cree que su actividad tiene un gran futuro?	<p>€ No, tiene dudas y muchos reparos sobre el futuro. Es un negocio complicado, sus hijos no van a continuar con la comercialización, cada vez hay menos gente en la zona rural de Zamora que quiera vivir y emprender negocios. Las campañas son cada vez más raras, el monte produce menos, la calidad de las setas no es buena porque los otoños vienen con mucho calor y las setas se agusan rápido o no mantienen la calidad de 1<sup>a</sup> mucho tiempo (enseguida amarillean los poros, aunque las guardes a baja temperatura en las cámaras).</p> <p>€ Sí.</p>
--	---



<b>Identificador</b>	<input type="checkbox"/> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input checked="" type="checkbox"/> <b>Transformador</b>
<b>Nombre (encuestador)</b>	Firma y fecha: <b>Montserrat Ganado, 23/11/2024</b>
<b>Encuestado (datos proporcionados)</b>	<b>Empresa Faundez Gourmet (www.faundez.com)</b> <b>Rabanales de Aliste (Zamora)</b> <b>Manuel Faundez</b>

**Qué queremos saber:**
**Encuestas a los Transformadores**

Pregunta	Respuesta
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1    ¿Dónde se encuentra su sede? (señálese la provincia a la que pertenece)	<b>Rabanales de Aliste (Zamora)</b>
2    ¿Qué producto de origen forestal no maderable es el que utilizan?	<input type="checkbox"/> <b>Castañas</b> <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas Aromáticas y Medicinales <input type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input type="checkbox"/> <b>Setas</b> <input type="checkbox"/> <b>Otros: moras, endrinas y tomate.</b> <input type="checkbox"/> <b>Compro a un productor</b> <input type="checkbox"/> De mí mismo: yo produzco <input type="checkbox"/> <b>Compro a un comercializador</b>
3    ¿De quién obtiene la materia prima?	
4    ¿Cuáles son sus principales	<input type="checkbox"/> Heterogeneidad del producto <input type="checkbox"/> Maduración <input type="checkbox"/> Enfermedad o mal estado del producto

*Entender que contra más cueste procesar un producto determinado pueda suscitar bajada de interés, aumento de costes, encarecimiento del proceso, abandono de la actividad en un futuro...*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

dificultades como transformador?

- Coste de la materia prima
- Coste en la transformación
- Falta de mano de obra**
- Mecanización
- Legislación
- Otros

*Gestión de los residuos, se recogen, se valoran, se transforman..., verificación de su gestión a través de la identificación de la acción concreta.*

5 ¿Recoge Residuos procedentes de los PFNM?

- Sí**
- No

6 ¿Genera residuos procedentes de la transformación del PFNM?

- Sí**
- No

7 ¿Qué gestión de residuos hace?

- Reutiliza
- Desecha
- Vende
- Cede

**Los devuelve al monte cuando puede**

- Bioenergía (biocombustible)
- Fertilizantes
- Aislantes
- Otros

**Los devuelve al monte para que siga habiendo setas en un futuro.**

8 En caso de reutilizar usted mismo los residuos procedentes de la transformación de su producto indique a qué los destina

*Conocimiento del producto forestal no maderable en el mercado, directo o bien derivado del mismo. Saber que productos están en el mercado a partir de un determinado producto Forestal No Maderable previamente identificado.*

- 9 ¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de PFNM? (usado como materia prima)?
- Comenta que selecciona muy bien el producto y lo transforma en: producto deshidratado, envasado, en polvo, aceite aromatizado, producto cocinado (boletus con ternera), etc.**

- 10 ¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su Producto procedente del entorno forestal?
- No  
 Sí  
 Cuál

*Grado de difusión del producto en el mercado. Canales de distribución.*

- 11 ¿A qué mercado se dirigen?
- Local  
 Regional  
 Nacional  
 Internacional
- Llega a través de distribuidores, restaurantes y venta online.**
- 12 ¿Cómo llega su producto al mercado?, identifique sus canales de distribución.

*Controles sobre la calidad del producto.*

- 13 ¿Lleva a cabo algún tipo de control sobre
- No  
 Sí  
 Cuál



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

el producto final que obtiene?

**Controles de producto artesano (Registro Artesano de Castilla y León).**

**Sello Tierra de Sabor (marca de garantía para los productos de calidad del sector agroalimentario de Castilla y León).**

**Control de Sanigest (empresa de sanidad ambiental y control de plagas)**

14 En caso de realizar algún control a sus productos finales identifique si es interno o externo

- Interno  
 **Externo (veterinario de Sanidad)**

15 En caso de realizar algún control, ¿en qué consiste?

- Está regulado y hago los que me marca la normativa.**  
 Me gusta aportar valor a mi producto.

16 Los controles los hace por..

17 ¿Cuál es su producto estrella?

**Las Joyas de Aliste: Boletus estofados con ternera de Aliste, plato preparado, calentar y servir.**

<https://www.faundez.com/es/productos/detalles/boletus-ternera-lata-300g-plato-preparado/165>

18 ¿Qué variedad de productos obtiene a partir del Producto Forestal No Maderable identificado? Indíquenos

**Setas frescas de temporada (*Boletus*, *Lactarius deliciosus*, *Amanita caesarea*, *perretxico*, *Cantharellus*, *Morchellas*, *Lepista nuda*, etc.). Setas congeladas (Amanitas, *Boletus*, setas cultivadas, *Cantharellus*, *Hygrophorus agathosmus*, mezcla se setas, trufas, etc.). Harinas o producto deshidratado en polvo (*Boletus spp.*, *Marasmius oreades*, *Amanita caesarea*, *Calocybe gambosa*, etc.). Conservas artesanas envasadas en lata.**

*La gente conoce estos productos, tienen llegada o se puede ampliar mercado, futuro esperado.*

- 19 ¿Publicita su producto de alguna manera?
- Directa o indirectamente (a través del asociacionismo o cooperativismo)  
 **Medios audiovisuales: web, folletos, etc.**  
 Periódicos  
 **Otros: labor comercial de forma directa**  
 No  
 **Sí**
- 20 ¿Cree que se conoce bien la gama de productos que usted genera?
- No  
 **Sí, aunque hacen falta personas con gran capacidad de sacrificio.**
- 21 ¿Cree que su actividad tiene un gran futuro?



Identificador	<input type="checkbox"/> Productor <input type="checkbox"/> Comercializador <input checked="" type="checkbox"/> Transformador
Nombre (encuestador)	Firma y fecha: Montserrat Ganado, 19/12/2024
Encuestado (datos proporcionados)	Jose Antonio Folgado Calvo (Gerente) HONZA NATURAL FOODS, S.L. CIF B44543650) LAGAR DE AVERDILLO - NAVES 1 Y 2 ( POL. IND. VALCABADO), 49024, ZAMORA eMail: <a href="mailto:info@honza.es">info@honza.es</a> <a href="http://www.honza.es">www.honza.es</a>

**Qué queremos saber:**

Pregunta	Encuestas a los Transformadores Respuesta
<i>Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable</i>	
1 ¿Dónde se encuentra su sede? (señálese la provincia a la que pertenece)	ZAMORA
2 ¿Qué producto de origen forestal no maderable es el que utilizan?	<input type="checkbox"/> Castañas <input type="checkbox"/> Piñones <input type="checkbox"/> Plantas Aromáticas y Medicinales <input checked="" type="checkbox"/> Trufas <input type="checkbox"/> Resina <input type="checkbox"/> Corcho <input type="checkbox"/> Setas <input type="checkbox"/> Otros: frutos rojo congelados, mora silvestre fresca.
3 ¿De quién obtiene la materia prima?	<input type="checkbox"/> Compro a un productor <input type="checkbox"/> De mí mismo: yo produzco <input checked="" type="checkbox"/> Compro a un comercializador

*Entender que contra más cueste procesar un producto determinado pueda suscitar bajada de interés, aumento de costes, encarecimiento del proceso, abandono de la actividad en un futuro...*

4 ¿Cuáles son sus principales dificultades como transformador?

- Heterogeneidad del producto**
- Maduración
- Enfermedad o mal estado del producto
- Coste de la materia prima
- Coste en la transformación
- Falta de mano de obra**
- Mecanización
- Legislación**
- Otros

Están teniendo muchos controles de Seprona y han reducido mucho la compra de setas en la provincia.

*Gestión de los residuos, se recogen, se valoran, se transforman..., verificación de su gestión a través de la identificación de la acción concreta.*

5 ¿Recoge Residuos procedentes de los PFNM?

- Sí**
- No

6 ¿Genera residuos procedentes de la transformación del PFNM?

- Sí**
- No

7 ¿Qué gestión de residuos hace?

- Reutiliza
- Desecha
- Vende
- Los lleva a reciclar a un punto de reciclaje de orgánicos de la ciudad de Zamora**

8 En caso de reutilizar usted mismo los residuos procedentes de la transformación de su producto indique a qué los destina

- Bioenergía (biocombustible)
- Fertilizantes
- Aislantes

- Otros: reciclaje en el punto de recogida de residuos de la ciudad de Zamora.**

*Conocimiento del producto forestal no maderable en el mercado, directo o bien derivado del mismo. Saber que productos están en el mercado a partir de un determinado producto Forestal No Maderable previamente identificado.*

- 9 ¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de PFNM? (usado como materia prima)?

**Setas frescas:** *Boletus spp., Lactarius deliciosus, Hydnnum repandum, Crataellus spp., Cantharellus cibarius, Tuber melanosporum, Tuber aestivum, Morchellas spp., etc.*  
**Setas congeladas:** *Boletus spp., Marasmius oreades, Crataellus spp., Morchella spp., Cantharellus cibarius, etc.*  
**Setas deshidratadas:** *Boletus spp., Marasmius oreades, Crataellus spp., Morchella spp., etc.*  
**Setas en conserva:** *Boletus spp., Tuber melanosporum, Tuber aestivum, etc.*

- 10 ¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su Producto procedente del entorno forestal?

- No  
 Sí  
 Cuál

*Grado de difusión del producto en el mercado. Canales de distribución.*



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

11 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local
  - Regional
  - Nacional
  - Internacional
- Llega a través de distribuidores.**

12 ¿Cómo llega su producto al mercado?, identifique sus canales de distribución.

13 ¿Lleva a cabo algún tipo de control sobre el producto final que obtiene?

- No
- Sí
- Cuál

**Certificación IFS (International Food Standard) obtenida en 2017. Auditorías de la marca de garantía Setas de Castilla y León.**

14 En caso de realizar algún control a sus productos finales identifique si es interno o externo

- Interno
- Externo (Sanidad)

15 En caso de realizar algún control, ¿en qué consiste?

16 Los controles los hace por..

- Está regulado y hago los que me marca la normativa.
- Me gusta aportar valor a mi producto.

*Producto y bio productos en el mercado. Una visión objetiva.*

17 ¿Cuál es su producto estrella?

**Boletus en todas sus versiones (fresco, congelado o envasado).**

18 ¿Qué variedad de productos obtiene a partir del Producto Forestal No Maderable identificado? Indíquelo

**Fresco  
Congelado  
Envasado  
Deshidratado**



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Otros: aceites aromatizados.**

*La gente conoce estos productos, tienen llegada o se puede ampliar mercado, futuro esperado.*

19 ¿Publicita su producto de alguna manera?

- Directa o indirectamente (a través del asociacionismo o cooperativismo)
- Medios audiovisuales: web, venta online, folletos, etc.**
- Periódicos
- Otros: labor comercial de forma directa en ferias (Alimentaria, Salón gourmet, etc.)
- No
- Sí, en un 65%**
- No

20 ¿Cree que se conoce bien la gama de productos que usted genera?

**Sí, aunque con reparos. En la comercialización no tiene problemas, pero en la recogida de producto fresco cada vez hay más dificultades que le hacen dudar sobre su futuro (las campañas cada vez son más complicadas, más cortas, no hay buen producto, no hay gente en las zonas rurales para la recolección, la legislación cada vez lo está complicando más, etc.). Según comenta cada vez tiene más controles del Seprona que hacen que cada vez compre menos en su provincia, se hacen muchos controles a las empresas de la provincia, pero no a las de otras comunidades. Ha dejado de**

21 ¿Cree que su actividad tiene un gran futuro?

comprar setas en muchas comarcas donde otras empresas -que no cumplen la normativa- se están llevando el producto lo que considera injusto.



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

**Identificador**

- Productor  
 Comercializador  
 Transformador

**Nombre (encuestador)**

Firma y fecha: Montserrat Ganado, 19/12/2024

**Encuestado (datos proporcionados)**

Conservas Gabemar SL ([www.gabemar.com](http://www.gabemar.com))  
Aurelio Gabella  
Fradellos de Aliste (Zamora)

**Qué queremos saber:****Pregunta****Encuestas a los Transformadores****Respuesta**

*Ubicación de la zona donde se está desarrollando la acción de la explotación del Producto Forestal No Maderable*

- 1 ¿Dónde se encuentra su sede? (señálese la provincia a la que pertenece) **Fradellos de Aliste (Zamora)**
- 2 ¿Qué producto de origen forestal no maderable es el que utilizan?
- Castañas  
 Piñones  
 Plantas Aromáticas y Medicinales  
 Trufas  
 Resina  
 Corcho  
 Setas  
 Otros: frutos rojos, higo negro/blanco, fresa, mora negra silvestre, frambuesa, grosella roja/negra, arándano de cultivo, mezcla de frutas, etc.
- 3 ¿De quién obtiene la materia prima?
- Compro a un productor  
 De mí mismo: yo produzco  
 Compro a un comercializador

*Entender que contra más cueste procesar un producto determinado pueda suscitar bajada de interés, aumento de costes, encarecimiento del proceso, abandono de la actividad en un futuro...*

- 4 ¿Cuáles son sus principales dificultades como transformador?
- Heterogeneidad del producto
  - Maduración
  - Enfermedad o mal estado del producto
  - Coste de la materia prima
  - Coste en la transformación
  - Falta de mano de obra**
  - Mecanización
  - Legislación
  - Otros

*Gestión de los residuos, se recogen, se valoran, se transforman..., verificación de su gestión a través de la identificación de la acción concreta.*

- 5 ¿Recoge Residuos procedentes de los PFNM?
- Sí**
  - No
- 6 ¿Genera residuos procedentes de la transformación del PFNM?
- Sí**
  - No
- 7 ¿Qué gestión de residuos hace?
- Reutiliza
  - Desecha
  - Vende
  - Cede gratuitamente a agricultores de la zona para hacer compost.**
  - Bioenergía (biocombustible)
  - Fertilizantes
  - Aislantes
  - Otros: los deja amontonados para hacer compost y que en algún momento algún agricultor los aproveche (otras veces vienen directamente los**
- 8 En caso de reutilizar usted mismo los residuos procedentes de la transformación de su producto indique a qué los destina

agricultores a recoger los residuos antes de que se hayan compostado).

*Conocimiento del producto forestal no maderable en el mercado, directo o bien derivado del mismo. Saber que productos están en el mercado a partir de un determinado producto Forestal No Maderable previamente identificado.*

- 9 ¿Cuáles son los productos finales que obtiene a partir de PFNM? (usado como materia prima)?

**Setas frescas:** *Boletus edulis, Amanita caesarea, Lactarius deliciosus, Hydnus repandum, Cantarellus spp., Crataellus cibarius, etc.*

**Setas congeladas:** *Boletus edulis, Boletus pinophilus, Amanita caesarea, Marasmius oreades, Cantarellus spp., Pleurotus eryngii, setas cultivadas (champiñón, shiitake y nameko).*

**Setas deshidratadas:** *Calocybe gambosa, Amanita caesarea, Boletus edulis, Marasmius oreades, Cantarellus spp., etc.*

**Setas en conserva:** *Lactarius deliciosus (botón/medallón/extra), Higrophorus gliocyclus, Suillus luteus, Cantarellus cibarius, Tricholoma portentosum, etc.*

- 10 ¿Obtiene algún producto final aprovechable de los residuos de su Producto procedente del entorno forestal?

- No  
 Sí: **compost para su uso en agricultura.**  
 Cuál

*Grado de difusión del producto en el mercado. Canales de distribución.*

11 ¿A qué mercado se dirigen?

- Local
  - Regional
  - Nacional
  - Internacional
- Llega a través de distribuidores.**

12 ¿Cómo llega su producto al mercado?, identifique sus canales de distribución.

*Controles sobre la calidad del producto.*

13 ¿Lleva a cabo algún tipo de control sobre el producto final que obtiene?

- No
- Sí
- Cuál

**Control básico de Sanidad (control obligatorio de APPCC-Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico), Control de plagas con empresa subcontratada (raticidas). Auditorías de la marca de garantía Setas de Castilla y León.**

14 En caso de realizar algún control a sus productos finales identifique si es interno o externo

- Interno
- Externo (Sanidad)

15 En caso de realizar algún control, ¿en qué consiste?

16 Los controles los hace por..

- Está regulado y hago los que me marca la normativa.
- Me gusta aportar valor a mi producto.

*Producto y bio productos en el mercado. Una visión objetiva.*

Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

17 ¿Cuál es su producto estrella?

**Boletus fresco. Níscalo en conserva medallón (*Lactarius deliciosus*)**

18 ¿Qué variedad de productos obtiene a partir del Producto Forestal No Maderable identificado? Indíquelos

**Las comentadas en el apartado 9: setas frescas de temporada, setas congeladas, setas deshidratadas y setas en conserva.**

*La gente conoce estos productos, tienen llegada o se puede ampliar mercado, futuro esperado.*

19 ¿Publicita su producto de alguna manera?

- Directa o indirectamente (a través del asociacionismo o cooperativismo)
- Medios audiovisuales: web, folletos, etc.**
- Periódicos
- Otros: labor comercial de forma directa en ferias (Alimentaria, Salón gourmet, etc.)**
- No
- Sí, Gabemar es una marca asentada.**
- No, tiene dudas y muchos reparos sobre el futuro. Es un negocio complicado, sus hijos no van a continuar con la comercialización, cada vez hay menos gente en la zona rural de Zamora que quiera vivir y emprender negocios. Las campañas son cada vez más raras, el**

20 ¿Cree que se conoce bien la gama de productos que usted genera?

21 ¿Cree que su actividad tiene un gran futuro?



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU

monte produce menos, la calidad de las setas no es buena porque los otoños vienen con mucho calor y las setas se agusanán rápido o no mantienen la calidad de 1<sup>a</sup> mucho tiempo (enseguida amarillean los poros, aunque las guardes a baja temperatura en las cámaras).

Sí.