

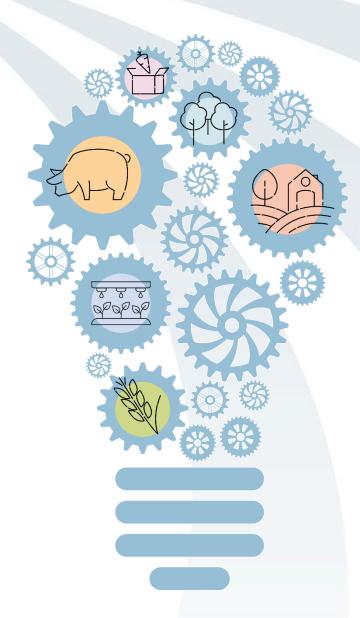


Implementación de herramientas para el sector trufero que favorezcan el posicionamiento y competitividad en los mercados, mediante la co-creación y cooperación entre todos los actores de la cadena de valor. de la presentación











- CESEFOR. Fundación Centro de Servicios y Promoción forestal y de su Industria de Castilla y León.
- FETRUSE. Federación de Española de Empresarios de Setas y Trufas.
- PEFC España. Asociación para la Certificación Española Forestal.
- FAFCYLE. Federación de las Asociaciones Forestales de Castilla y León.
- AROTZ FOODS SA.







Contexto sectorial

Truficultura una oportunidad.

- Actividad incipiente/ elevado potencial de crecimiento.
- Producto de alto valor económico.
- Producción en el entorno rural.

Identificación de problema.

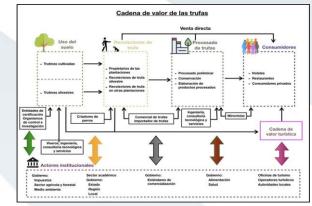
- Demanda interna débil.
- Desconocimiento del producto.
- Suministro: Ausencia de mercados permanentes.

Soluciones Go Tuber Label.

• Identificación consumidor interno.

• Fomento del consumo.

- Diferenciación de explotaciones productoras a través de ECO y Sostenible
- Desarrollo de mercados piloto.













www.incredibleforest.net





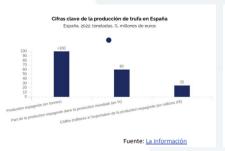
Identificación consumidor interno.

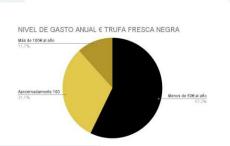
Aproximación al mercado nacional de trufa negra y perfil del

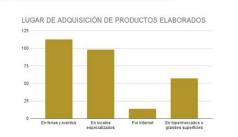
CONSUMIDOR: https://tuberlabel.es/wp-content/uploads/2024/06/Aproximacion-al-mercado-espanol-de-la-

trufa_.pdfTercer nivel

- España es el mayor productor mundial
- Exportación entre un 80% y un 90% en 2023
- Trufas, un producto de lujo en una economía que sufre inflación.
- Perfil del consumidor



















Fomento de consumo interno.

Actividades de fomento:

- Paneles de cata:
 - Profesionales del sector hostelero
 - Truficultores y recolectores de trufa
 - Consumidores.
- Acciones de promoción del producto:
 - Restaurantes
 - Ferias del sectoriales

















Diferenciación de explotaciones a través de certificación ECO y Sostenible.

Truficultura ecológica:

Certificación ecológica de producción de trufa.

Explotaciones Sostenibles:

Certificación de Gestión Forestal Sostenible en superficies truferas. Cadena de custodia.















Desarrollo de mercados pilotos.

Características del mercado:

- Dirigido a **productores y mayoristas**. Tipo lonja.
- Frecuencia semanal durante campaña.
- Método de participación online. Retos:
 - Caracterización objetiva del producto.
 - Garantizar la calidad del producto.
 - Conservación y manipulación del producto.
 - Logística de recepción y envío.
 - Transparencia y trazabilidad del procedimiento.
 - Agilidad de la subasta.
- Tipo de subasta de **oferta cerrada**.
- Precio mínimo del productor.
- Referencia de precios de venta.





https://subastasdetrufa.com/usuarios/





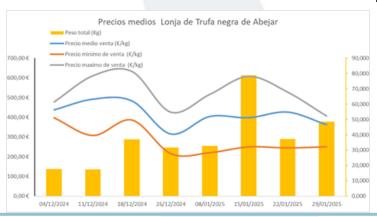






Resultados mercados pilotos.

- Desarrollo del mercado durante dos campañas 23-24, 11 sesiones y 24-25, 14 sesiones.
- Participan en total 30 productores de CyL y CLM y 21 clientes nacionales e internacionales.
- 282 lotes, **632 kg** de trufa negra subastada.
- Precio medio 23-24: **640,45 €/kg**; 24-25: 415,32.
- Referencia como bolsa de precios semanales de la trufa negra nacional













Futuro.

- Gestión de la actividad económicamente viable. Por la implicación del productor y el cliente.
- Establecimiento de mas localizaciones de lonjas en el territorio nacional.
- Incorporación de la actividad minorista en las lonjas

• Desarrollo de un sistema de información de precios en tiempo real: Bolsa de la trufa

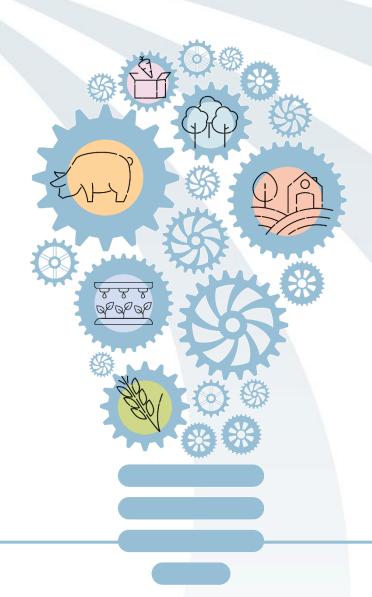
negra de España.











Gracias por su tiempo.

(Disculpas si no he sido capaz de ajustar el tiempo).





