

# INFORME DE RESULTADOS

## Sal de Boletus edulis (Marca Setas de Origen)

### 1. Introducción

Este informe sintetiza los resultados de la encuesta de valoración del producto "Bote de Sal de Boletus edulis (90 g)", desarrollado por la marca Setas de Origen en el marco del proyecto FUNGIVERSO (PRTR). El producto se plantea como una sal de acabado para realzar platos (risottos, carnes, huevos, pastas y verduras), potenciando el aroma del boletus.

### 2. Muestra y metodología

El análisis se ha realizado sobre el PDF de respuestas exportado desde Google Forms. En el documento aparecen respuestas repetidas por bloques (introducción + preguntas + respuesta). Para el apartado de precio, ha sido posible extraer automáticamente las respuestas numéricas. Para las escalas 1-5 y la pregunta de recomendación, el PDF no registra de forma fiable la selección en texto (la opción marcada aparece como elemento visual), por lo que se incluye una lectura de tendencia estimada basada en la revisión de páginas y en el contenido cualitativo. Se recomienda, para fases posteriores, trabajar con el CSV/Excel original para un cálculo exacto de distribuciones.

### 3. Resultados cuantitativos

A continuación se presentan resultados en tres bloques: (a) valoración culinaria, (b) presentación, y (c) sensibilidad al precio (dato numérico extraído) y recomendación.



FUNGIVERSO catalizará la organización del sector micológico, acompañando a propietarios, gestores, usuarios y emprendedores en su transición hacia un modelo perenne de Parques Micológicos con base científica que garantice la gestión sostenible y la resiliencia, mejore la excelencia del micoturismo, favorezca la co-generación de nuevos modelos de negocio sostenibles e inclusivos basados en la diversidad fúngica y contribuya al intercambio de buenas prácticas y a la sensibilización social

Gráfico 1. Valoración culinaria (estimación por tendencia)

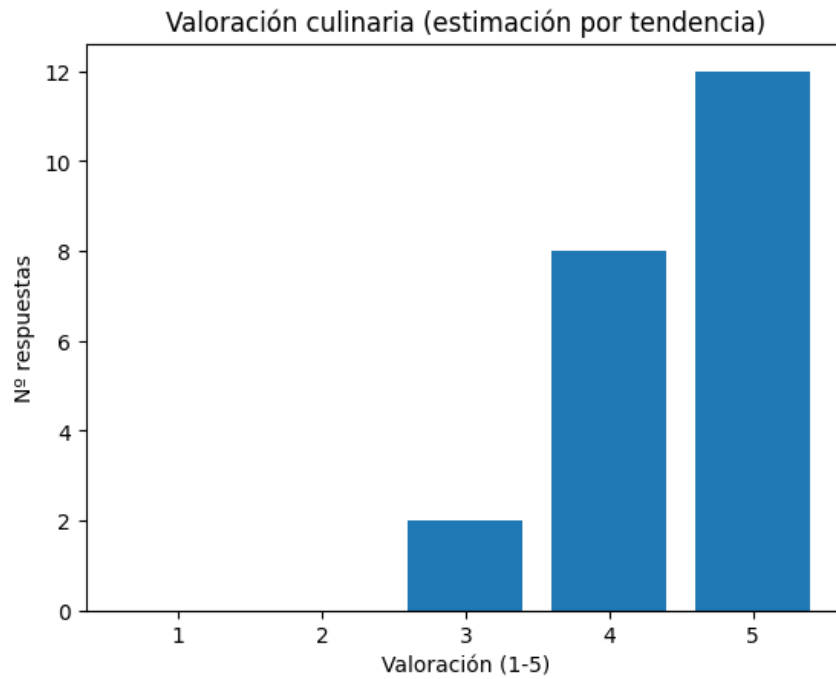


Gráfico 2. Valoración de la presentación (estimación por tendencia)

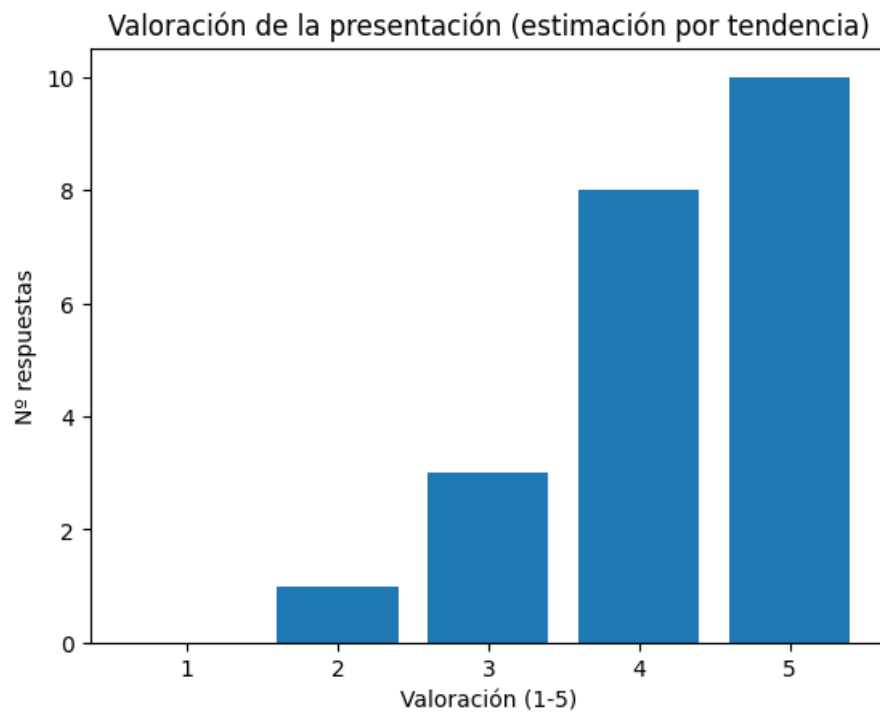
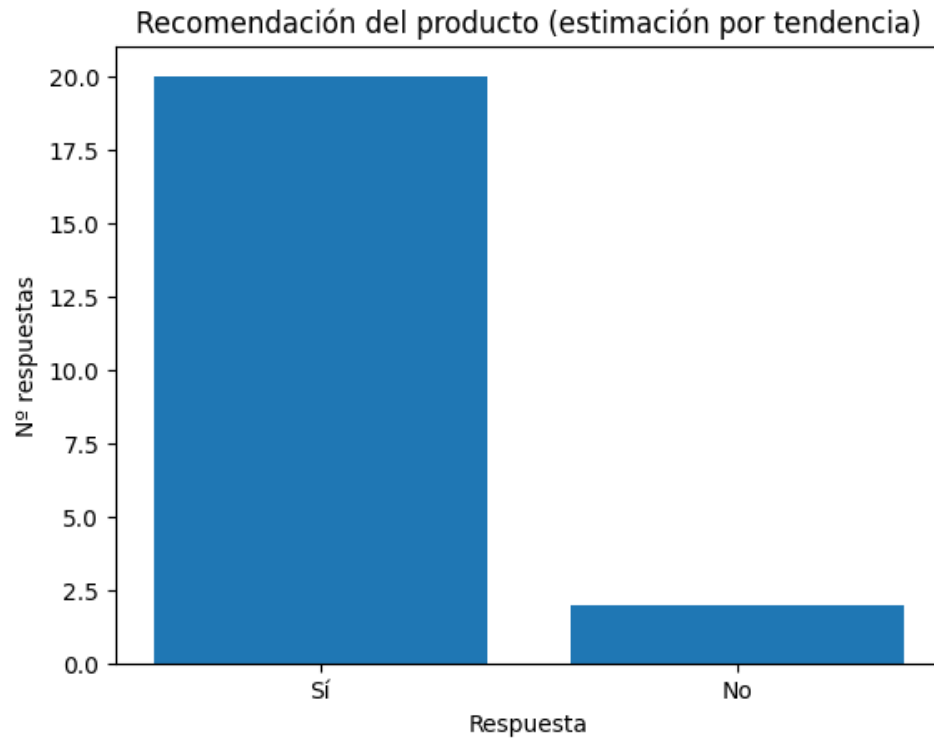


Gráfico 3. Recomendación del producto (estimación por tendencia)



En términos generales, las valoraciones se concentran en los niveles altos (4-5), lo que indica buena aceptación del concepto de producto y su uso como condimento/terminación. Los comentarios abiertos, mayoritariamente positivos (p. ej., “Nada”, “Poco y nada”, “Nada, está todo perfecto”), refuerzan esta lectura.

Gráfico 4. Precio considerado 'demasiado caro' (respuestas numéricas extraídas)

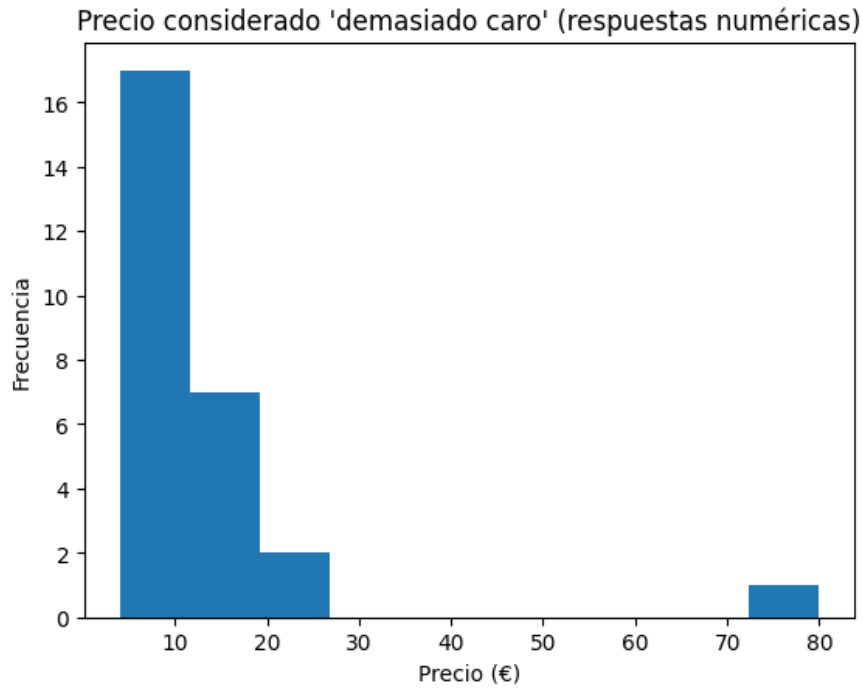
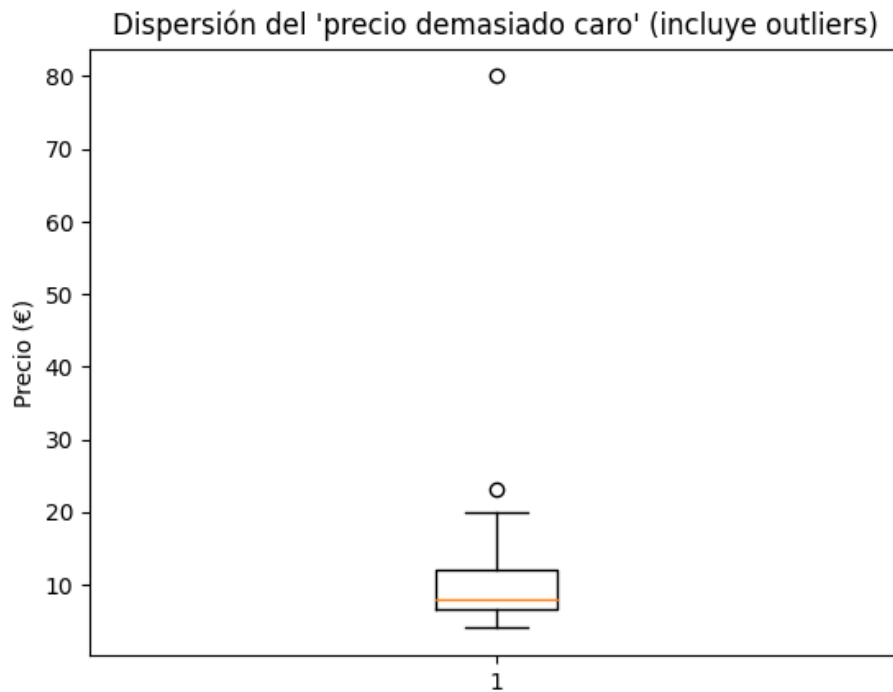


Gráfico 5. Dispersión del 'precio demasiado caro' (incluye valores atípicos)



Precio 'demasiado caro' (coste de fabricación indicado: 4 €): se han detectado 27 respuestas numéricas. La mediana es 8.0 € y la media 12.3 € (la media está afectada por un valor atípico alto). Sin ese valor extremo ( $\leq 30$  €), la media estimada es 9.7 € y la mediana se mantiene en 8.0 €. Esto sugiere un umbral de rechazo que, en la mayoría de casos, se sitúa aproximadamente entre 7 € y 12 €, con algunos perfiles dispuestos a pagar más por un posicionamiento premium.

#### 4. Resultados cualitativos (comentarios abiertos)

Los comentarios recogidos muestran un alto nivel de satisfacción, con numerosos textos que indican ausencia de mejoras. Aun así, emergen dos líneas de mejora con interés para el desarrollo del producto:

- Optimización del precio: aparece explícitamente en algún comentario (“Optimizar el precio”).
- Estabilidad del producto frente a humedad/apelmazamiento: se señala que la sal está “algo húmeda”, que las lascas se pegan y que eso dificulta dosificar (comparación con sal tipo Maldon). Se sugiere mejorar la separación de las láminas/lascas para facilitar el uso.

#### 5. Interpretación estratégica para FUNGIVERSO

La sal de boletus se perfila como un producto con buena aceptación por su facilidad de uso, versatilidad culinaria y capacidad de trasladar aroma de boletus a platos cotidianos. Desde la lógica de FUNGIVERSO, encaja como transformado de alto valor añadido y con potencial para canal HORECA y gourmet. La principal palanca de mejora es asegurar una experiencia de uso consistente (evitar humedad y apelmazamiento) y definir un posicionamiento de precio coherente: (a) accesible (umbral 7–10 €) o (b) premium justificable con relato de origen, calidad, gramaje y packaging.

#### 6. Conclusiones y recomendaciones

- 1) Aceptación global positiva del concepto de sal de boletus como ‘sal de acabado’.
- 2) Sensibilidad al precio: la mayoría sitúa el umbral de ‘demasiado caro’ alrededor de 7–12 € (mediana 8 €).
- 3) Recomendación alta (según tendencia y comentarios), con mejoras focalizadas.
- 4) Recomendaciones: (a) introducir solución anti-humedad (barrera de envase, desecante alimentario, ajuste de proceso), (b) mejorar fluidez/soltura del producto para facilitar dosificación, (c) revisar estrategia de precio y propuesta de valor, (d) incorporar mensajes de uso/recetario breve para reforzar percepción de valor.

Fuente: respuestas del formulario (Google Forms) aportadas en PDF por el proyecto.

