

## Valorització i nou mercat per a la fusta serrada del país de dimensions i característiques especials

### Resum

El Grup Operatiu ha estat treballant per identificar la tipologia de producte que seria més adient enfocar com a model de negoci. Així mateix, a través de l'anàlisi macro del sector realitzat com a prospectiva inicial, a partir també de les enquestes realitzades a un parell d'experts entesos en la manipulació de la fusta i del sector, ha permès conèixer limitacions i oportunitats a la idea "conceptual" de que partim. La prova pilot (assaig de serra de 6 troncs calculant costos de producció i rendiments) juntament amb un esboç a nivell quantitatiu del plantejament de pla de negoci, ha servit per enfocar i tenir més clara la idea de model de negoci que ens agradaria continuar desenvolupant durant els propers mesos els socis membres del Grup Operatiu.

### Objectius

Valoritzar la fusta de qualitat dels boscos dels socis de la Cooperativa Forestal de Catalunya i de l'Agrupació Forestal de Montnegre Corredor, mitjançant l'estudi de prospectiva i de viabilitat amb una prova pilot d'asserrat de fustes especials i de dimensions grans, que permetin tenir un major valor afegit versus la fusta de trituració o l'embalatge. L'objectiu és estudiar la possibilitat de poder posar al mercat un nou producte (fustes taulonades i secades de dimensions i característiques especials) com el cirerer, el roure, la blada, etc., i que presentin característiques especials com ara nusos, forats, decoloracions, podricions, curvatures del tronc, etc., dirigides a un públic específic (interioristes, ebanistes, petits magatzems, ...)

### Conclusions

Les conclusions principals d'aquest treball són:

- Tant els membres del Grup Operatiu com les persones expertes en la matèria entrevistades veuen molt interessant una iniciativa com la que plantejem, per diversos motius, perquè no existeix a Catalunya, ni a la resta d'Espanya com a tal, o si més no, d'entrada no l'hem sabut identificar, perquè és un tipus de producte que d'entrada semblaria que tindria bona acceptació pels potencials clients (petits magatzems, arquitectes, ebanistes, fusters) que actualment no troben fusta del país per fer les seves peces i les van a buscar de manera aïllada i puntual sense una oferta estructurada i sistematitzada com la que proposem.
- Més que el preu, identifiquem altres factors limitants, com poden ser: assegurar un provisionament continuat durant l'any de la matèria primera (fusta) i de diverses espècies; assegurar un bon procediment en l'assecat natural de la fusta perquè no perdi qualitat i un bon enmagatzematge de la mateixa (sota cobert, amb corrent d'aire natural, evitant l'intemperie i el sol directe) i un volum mínim de fusta per vendre.
- El producte o tipologies de productes a vendre serien: fustes del país (principalment les provinents dels propietaris forestals socis de la Cooperativa Forestal de Catalunya i de l'Agrupació Forestal del Montnegre i el Corredor) amb un diàmetre superior a la mitjana i de característiques especials (tretos singulars que facin aquella fusta tenir bellesa, ja sigui per paràmetres de conicitat, coloració, berrugues, nusos, bifurcacions, etc.) i que pugui ser atractiva per un artesà-fuster per crear una peça única (un banc, una taula, cadires, altres elements decoratius).
- Identifiquem diversos canals de distribució i de venda del producte: venda directa al pati de Quality

Suber, venda on line (a través de la idea d'una plataforma d'e-commerce, i venda també a través d'intermediaris: petits magatzems no industrials que els hi podria interessar tenir aquesta tipologia de productes com una oferta més de diversificació de les seves vendes (que majoritàriament van enfocades a fusta estandaritzada i d'importació).

- Dels dos itineraris plantejats de processament de la fusta, identifiquem com a vàlid i més real, l'itinerari 2: taulonar el tronc en forma de "boules" i deixar amb escorça la fusta, apilada amb gruixos no inferiors a ser possible de 10 cm perquè així hem identificat que tindran més sortida comercial i evitarem també que les fustes es bleguin...

- El Grup Operatiu està satisfet del treball realitzat i continua animat per presentar la Fase 2 d'execució, amb la voluntat de poder implementar aquesta etapa més conceptual i fer-la realitat com idea de negoci, plantejant un Pla d'empresa i de viabilitat econòmica del mateix.

## Líder del Grup Operatiu

Entitat: **FORESTAL DE CATALUNYA SCCL**

E-mail de contacte:

**josep.tusell@forestal.cat**

Tipologia d'entitat:

**Cooperativa**

### Àmbit/s temàtic/s d'aplicació

Forestry

### Àmbit/s territorial/s d'aplicació

#### Província/es

Girona  
Barcelona

#### Comarca/ques

Vallès Oriental  
Vallès Occidental  
Solsonès  
Selva  
Ripollès  
Osona  
Maresme  
Gironès  
Garrotxa  
Berguedà  
Baix Empordà  
Bages

### Dates del projecte

Data d'inici (mes-any): Març 2018

Data final (mes-any): Juliol 2018

Estat actual: *Executat*

### Pressupost aprovat

**Pressupost total: 14.250,00 €**

*Finançament DARP:* 5.685,75 €

*Finançament UE:* 4.289,25 €

*Finançament propi:* 4.275,00 €

### Amb el finançament de:



Generalitat de Catalunya  
**Departament d'Agricultura,  
Ramaderia, Pesca i Alimentació**



**Fons Europeu Agrícola  
de Desenvolupament Rural:**  
Europa inverteix en les zones rurals

Projecte finançat a través de l'Operació 16.01.01 (Cooperació per a la innovació) a través del Programa de desenvolupament rural de Catalunya 2014-2020.

*Ordre ARP/133/2017, de 21 de juny, per la qual s'aproven les bases reguladores dels ajuts a la cooperació per a la innovació.*