



Basotik Fundazioa

Basozaintza aurreratua

Cuestionario a propietarios/as forestales

*Juntos por una
Gipuzkoa más sostenible*

www.basotik.eus

Se han analizado las **102 respuestas** (de 115 personas propietarias que han firmado con Basotik Fundazioa; **tasa de respuesta 88,7%**).

Objetivo

- » Elaborar un perfil de las personas propietarias.
- » Evaluar la comunicación con las personas propietarias.
- » Evaluar el producto BASOTIK.

Fecha

Segunda quincena de octubre, 2025.

Dirigido a

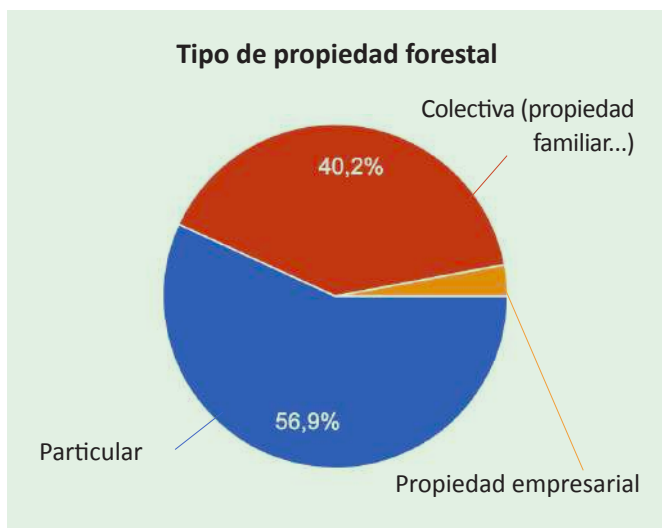
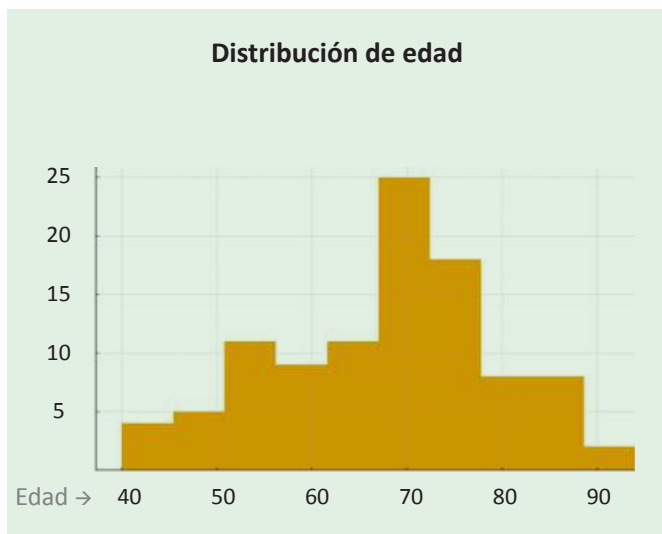
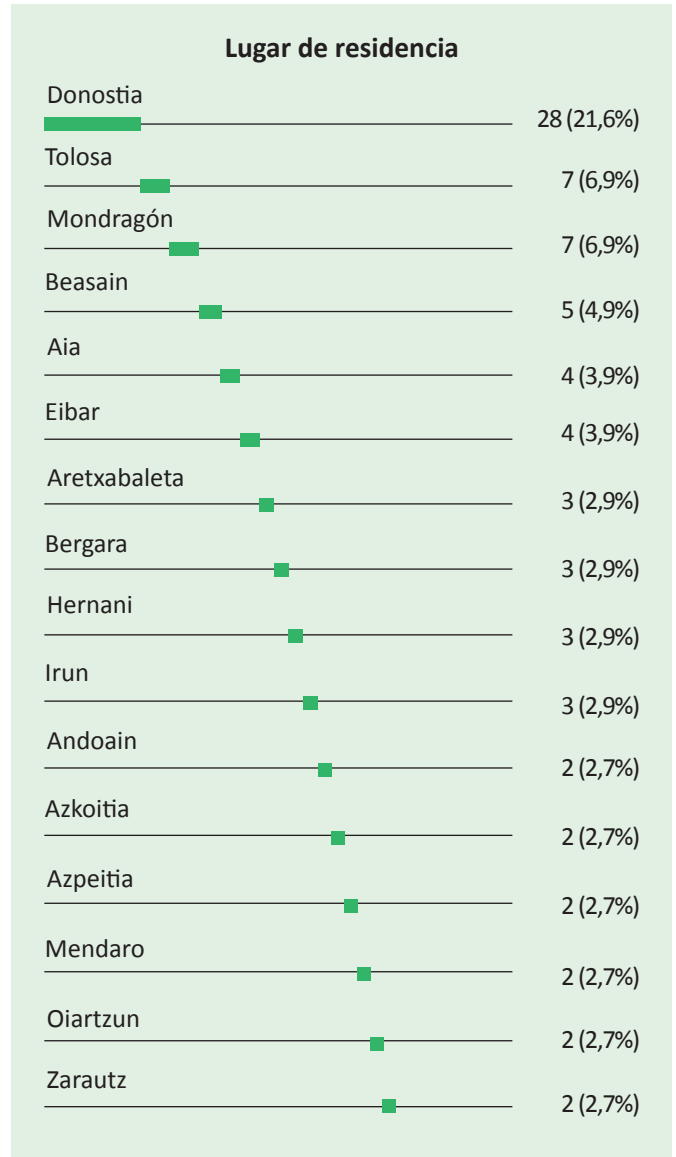
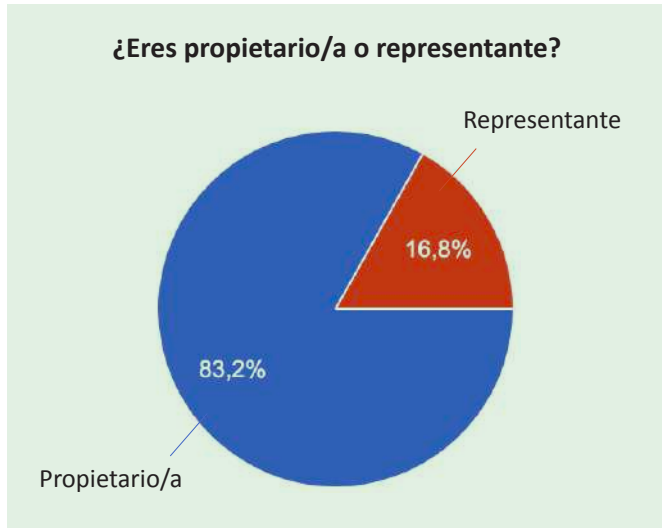
Personas propietarias forestales o sus representantes que hayan firmado contrato con la Fundación Basotik (BSTK).

Encuestadora

Logikaline

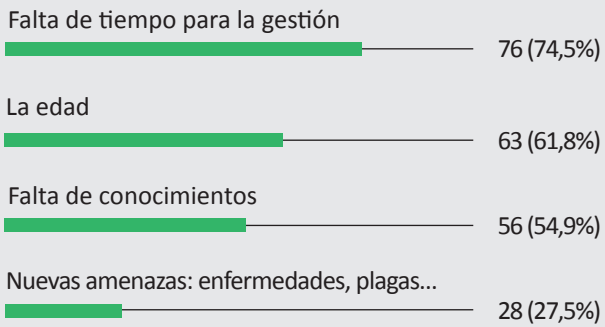
1. Respuestas

1.1. Datos de las personas participantes

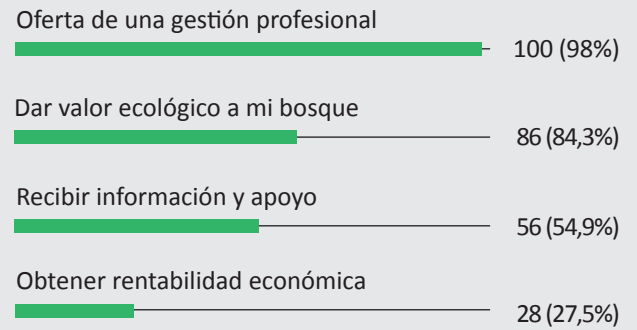


1.2. Gestión

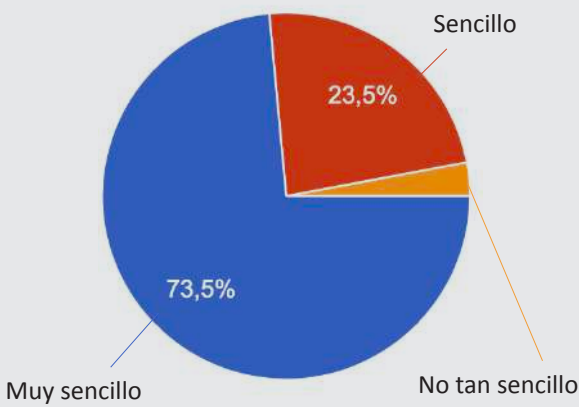
Motivos para unirse a la Fundación



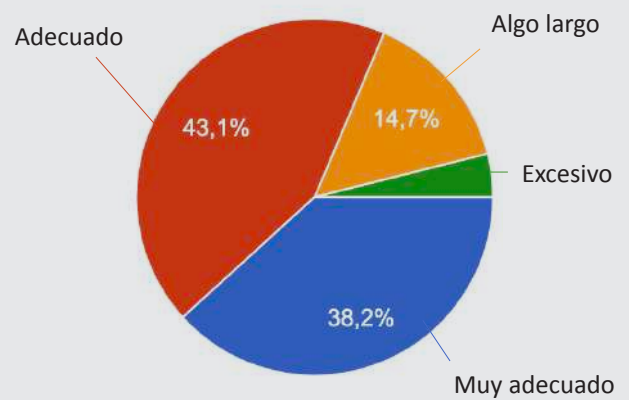
¿Qué esperas de la Fundación?



El procedimiento para firmar el contrato fue...

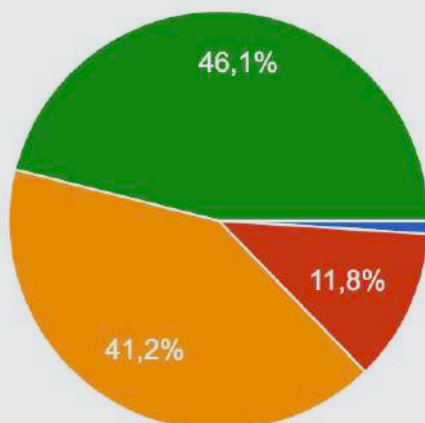


El tiempo de espera la firma del contrato fue...

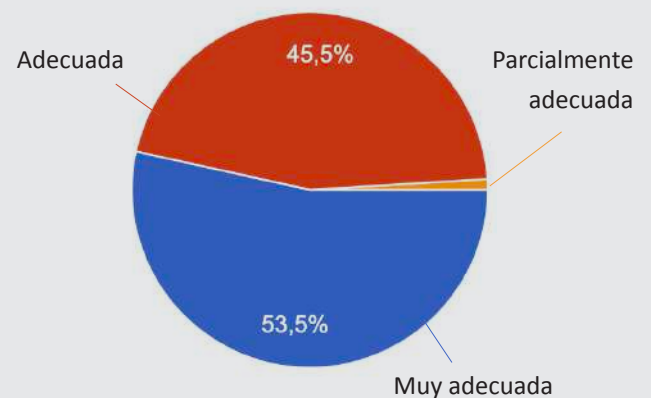


¿Cómo influyó la duración del contrato propuesto por la Fundación en tu decisión de firmar?

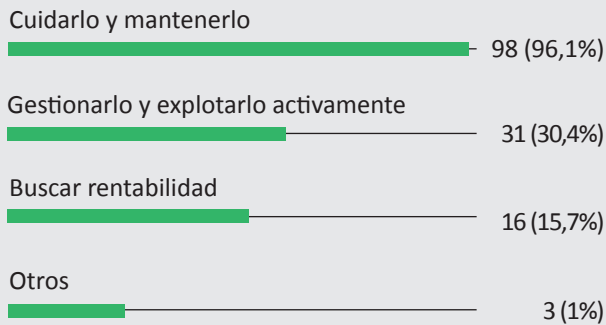
- Influyó, pero otros factores tuvieron más peso.
- Me pareció adecuado y no tuve dudas.
- Apenas influyó.
- Me pareció demasiado largo, pero finalmente lo firmé.



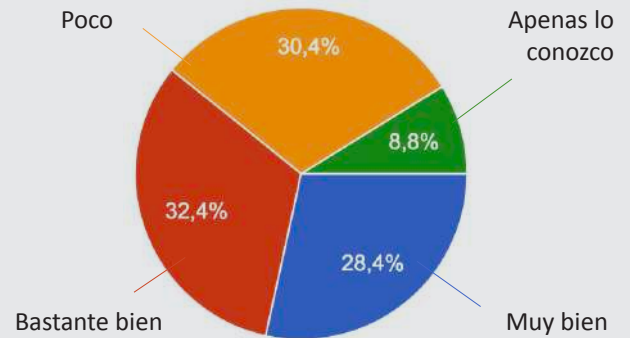
Valoración de la propuesta recibida



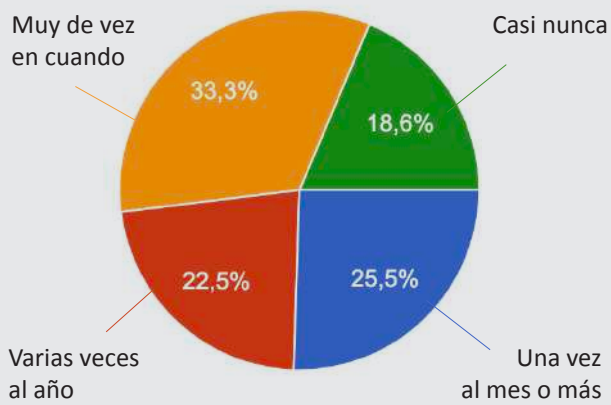
¿Qué quieres hacer con tu bosque?



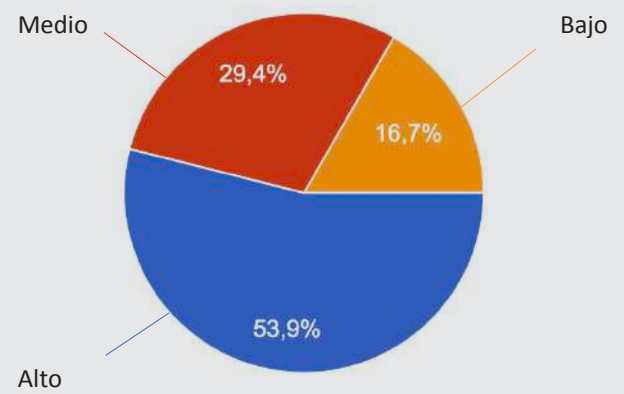
¿En qué medida crees conocer tu bosque?



¿Con qué frecuencia visitas tu bosque?

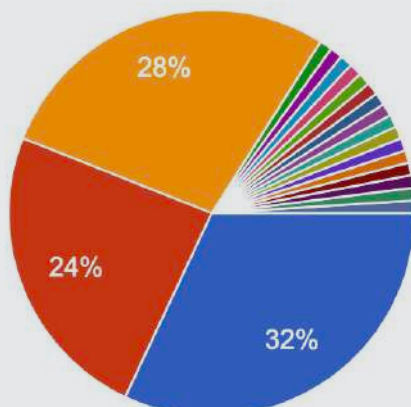


Interés por tu bosque



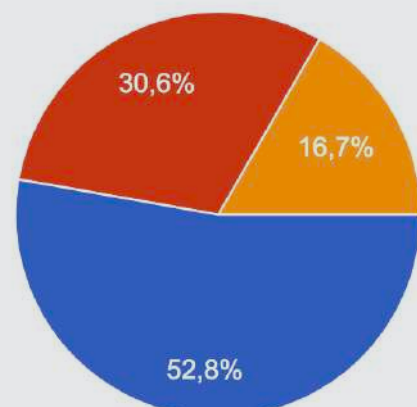
Antes de formar parte de la Fundación, ¿cómo gestionabas tu bosque?

- Lo gestionaba directamente yo.
- Encargaba la gestión a terceros (empresa o profesional).
- No lo gestionaba



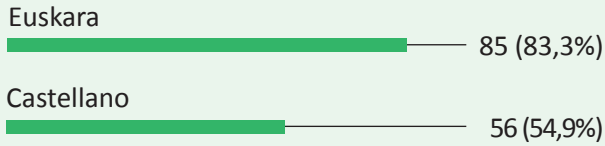
En caso afirmativo, ¿hasta qué punto gestionabas tu bosque?

- De forma muy activa: tomaba decisiones y hacía seguimiento.
- Participación media: seguimiento ocasional y decisiones importantes.
- Participación baja: gestión encargada, con poca implicación en seguimiento y decisiones)

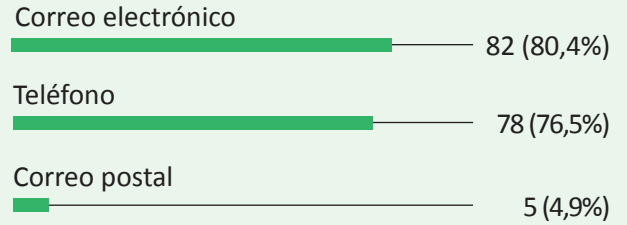


1.3. Comunicación e información

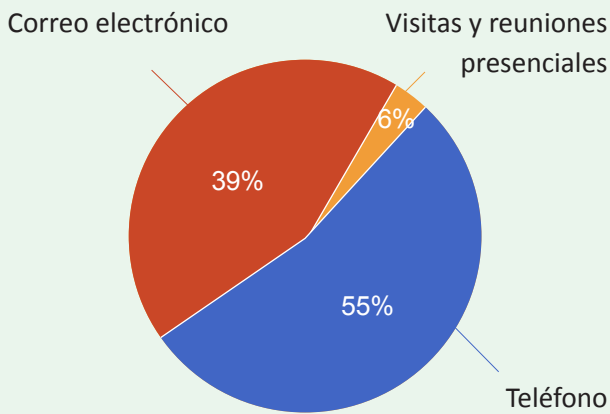
Idioma preferente en comunicaciones



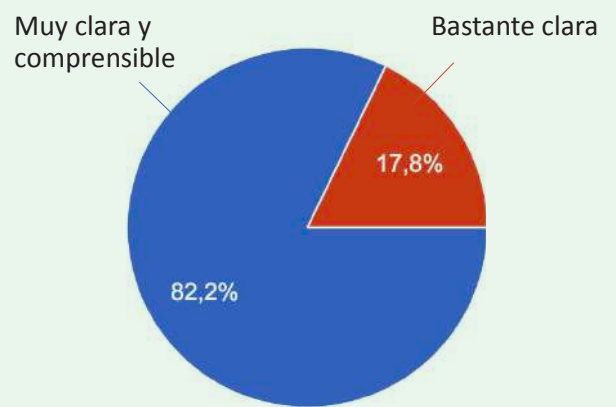
Canal preferente en comunicaciones



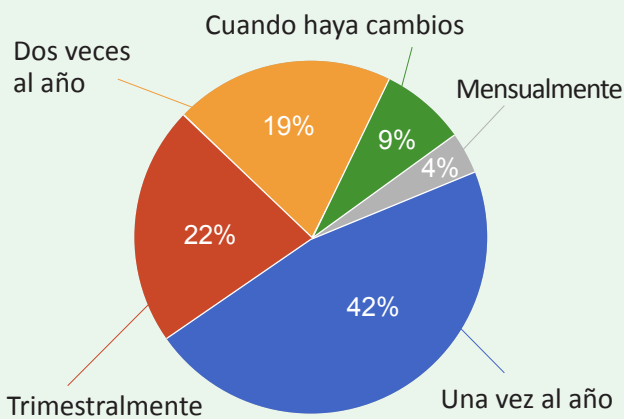
¿Qué canal has utilizado más para contactar con la Fundación?



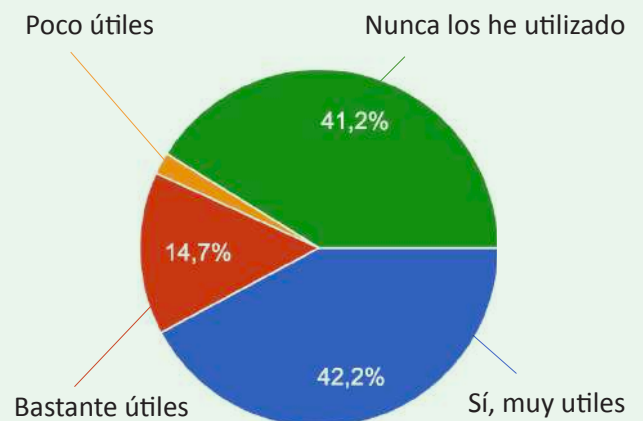
¿Consideras clara y comprensible la información que ofrece la Fundación?



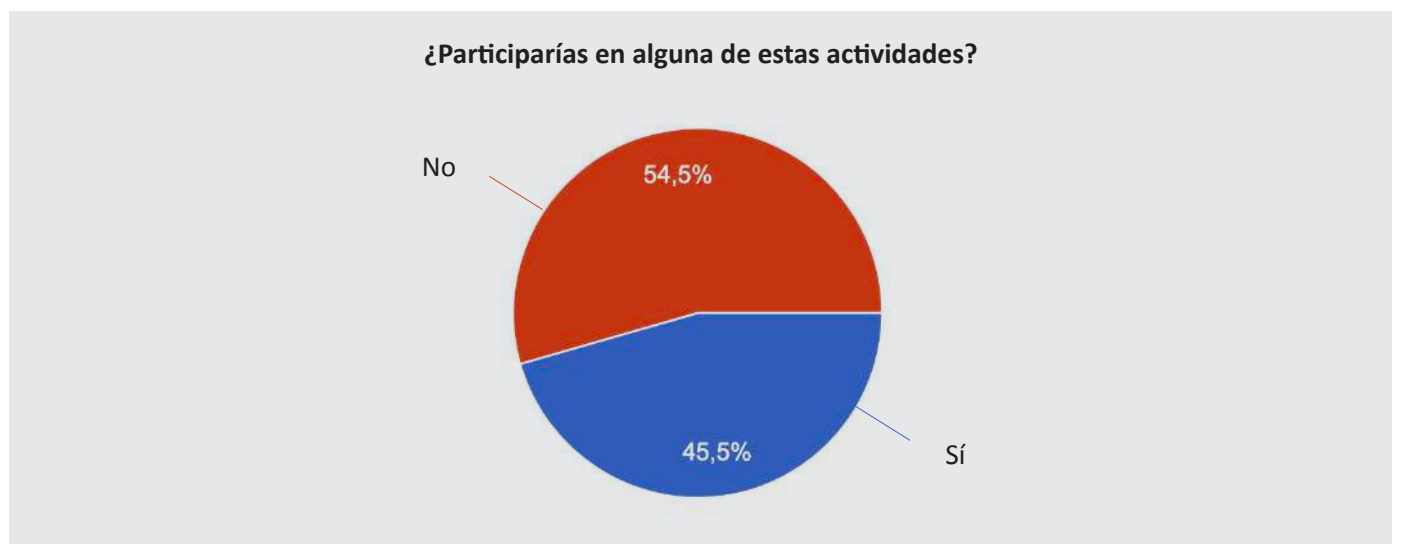
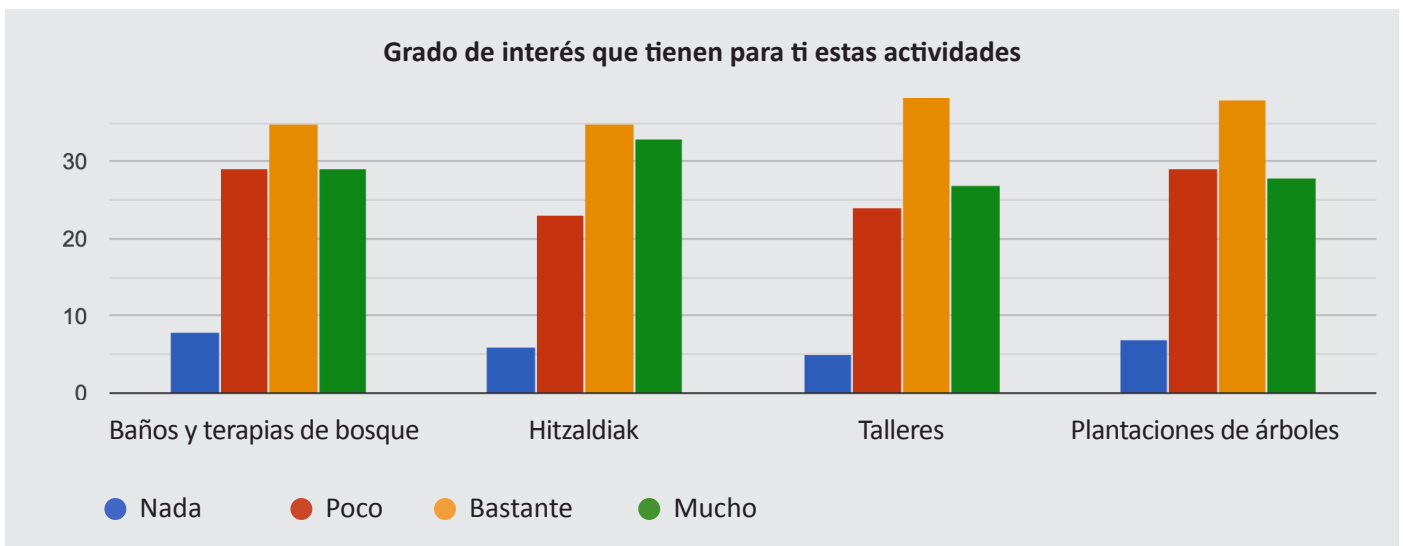
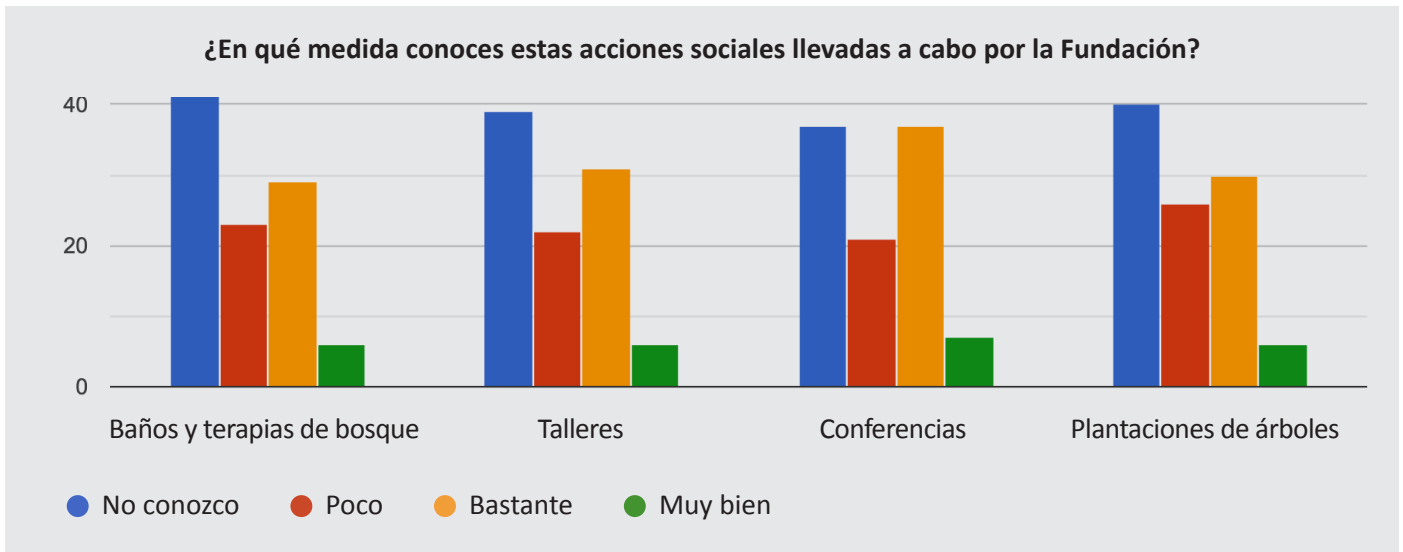
¿Con qué frecuencia te gustaría recibir información?



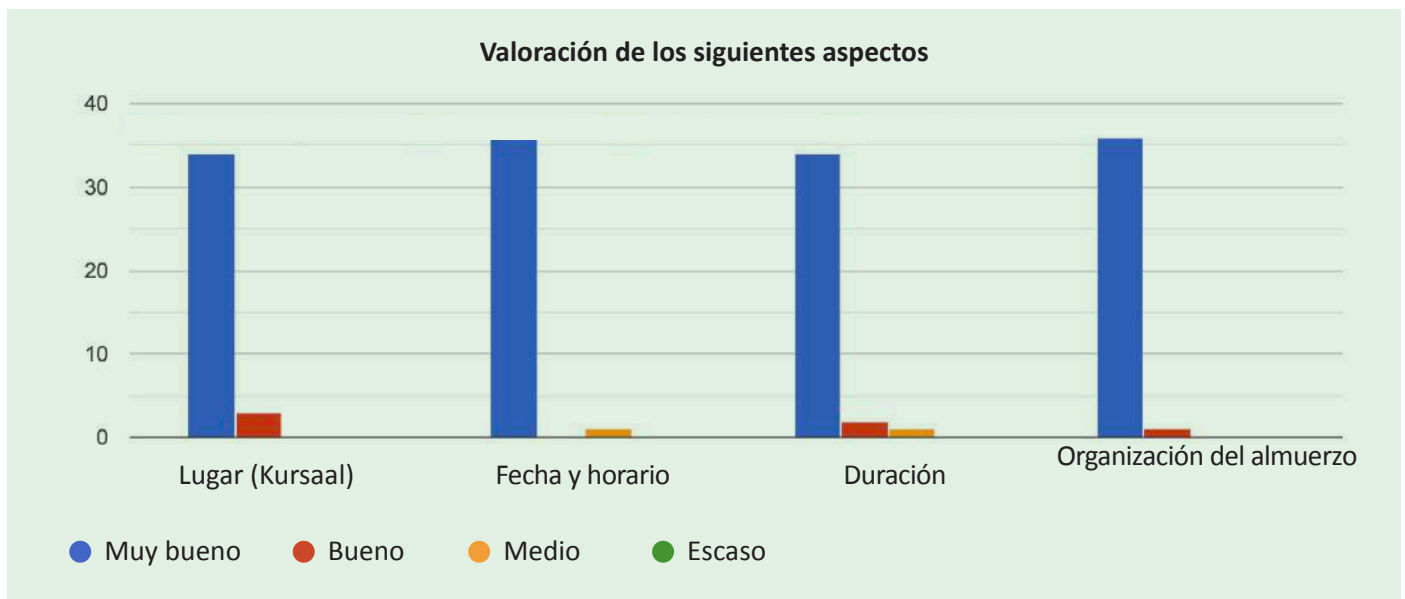
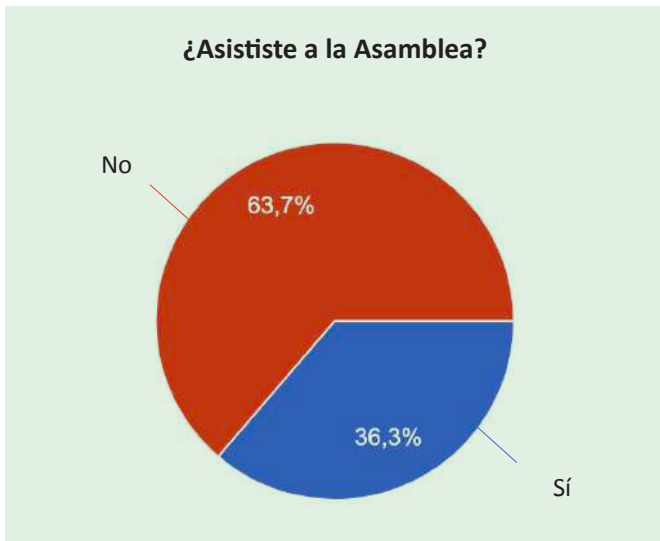
¿Te parecen útiles la página web de la Fundación u otros materiales?

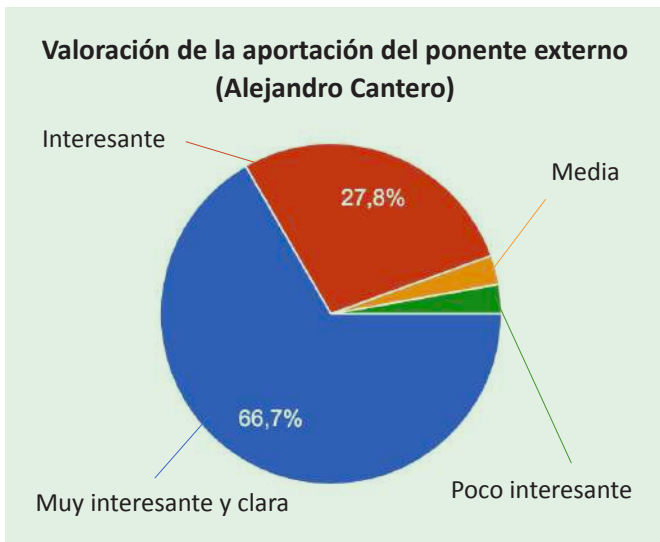


1.4. Acciones sociales

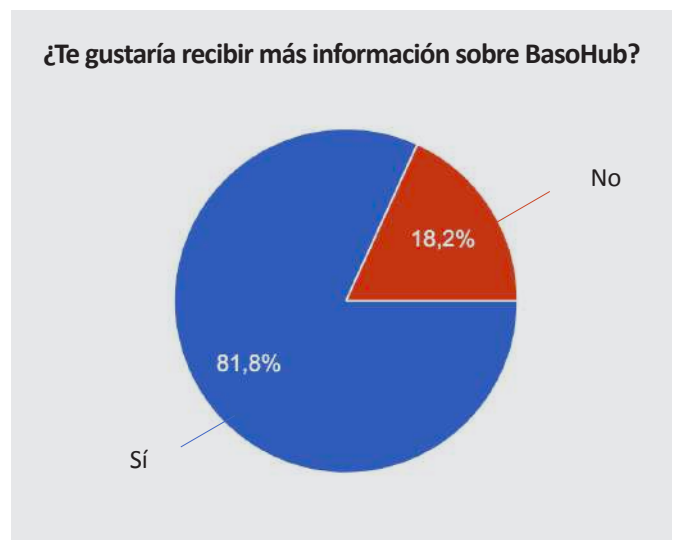
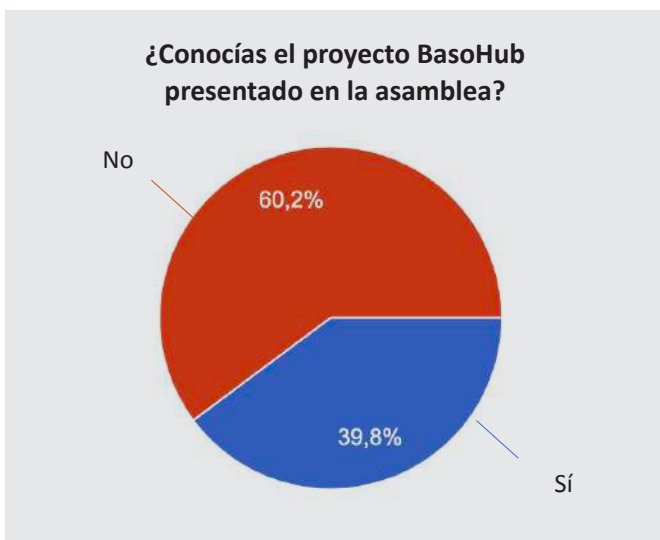


1.5. Asamblea de BSTK Basotik Fundazioa





1.6. BasoHub



1.7. Valoración general



2. Conclusiones

2.1. Datos clave

- » Satisfacción con ser miembro de BSTK: 99% “Sí”.
- » Recomendaría BSTK a otra persona propietaria: 99% “Sí”.
- » Tipo de propiedad predominante: Particular (57,4%).
- » Cómo se llega a ser propietario/a: Herencia (85,0%).
- » Edad (propietario/a): media y mediana altas (ver histograma en el informe).
- » Visitas al bosque: categoría más frecuente “Muy de vez en cuando” (32,7%).
- » Motivos para unirse a BSTK (top-3): Edad (32,8%), Falta de tiempo (27,4%), Falta de conocimientos (20,1%).
- » ¿Qué esperan de BSTK? (top-3): Gestión profesional (43,0%), Dar valor ecológico (37,4%), Información y apoyo (12,2%).
- » Firma del contrato: 73,3% “muy sencillo”.
- » Tiempo de espera: valoración “Adecuado” (42,6%).
- » Duración del contrato: 46,5% “me pareció adecuada, sin dudas”.
- » Propuesta para su bosque: 53,0% “muy adecuada”.
- » Claridad de la información de BSTK: 83,0% “muy clara y comprensible”.
- » Canales preferidos para recibir info: combinación teléfono + email (respuesta más frecuente).
- » Frecuencia de información deseada: Anual (42,0%).
- » Utilidad de web/materiales: 41,6% “muy útiles”.
- » Asistencia a la Asamblea (3 de julio): 35,6% asistió.
- » Conocía BasoHub: 40,2%; quiere más info: 81,6%.

2.2. Conclusiones

1. **Altísima aceptación del servicio.** La combinación de gestión profesional y valor ecológico encaja con un perfil de propietario mayor y con limitaciones de tiempo y/o conocimiento.
2. **Información:** mucha calidad, cadencia anual. La gran mayoría percibe la comunicación como muy clara y prefiere informes anuales, por teléfono + email. Esto sugiere mantener una pieza anual potente (informe de gestión + impactos) y reservar comunicaciones intermedias para hitos relevantes.
3. **Relación con el bosque poco frecuente.** Predomina “muy de vez en cuando”. Refuerza el valor de externalizar la gestión en BSTK y justifica ofertas de visitas guiadas puntuales (p. ej., revisión anual in situ para quien lo desee).
4. **Proceso de adhesión funciona.** Firma muy sencilla, tiempos adecuados y propuesta bien valorada. Mantener el flujo actual y documentarlo como “experiencia de cliente” (casos reales).
5. **BasoHub:** potencial de activación. Aunque solo el 40% lo conoce, 8 de cada 10 quieren más info: oportunidad para contarlos con casos concretos (proyectos que aportan beneficios sociales y ambientales tangibles).
6. **Eventos/Asamblea:** asistencia del 35,6% en 2025; conviene alternar formatos (presencial + cápsulas digitales) y temas prácticos (ej.: plagas/enfermedades, ayudas, suelos, biodiversidad aplicada, bioeconomía local).

2.3. Opiniones

Análisis general

En la mayoría de los casos, las respuestas abiertas se usan para explicar situaciones personales o expectativas sin un tono valorativo (por eso el alto peso “neutro”). Las opiniones con carga emocional, aunque menos numerosas, son muy útiles para conocer el grado de confianza y percepción hacia Basotik.

» Predomina un tono de confianza y satisfacción.

Los comentarios finales muestran agradecimiento, ilusión y valoración positiva del proyecto, aunque con algunos matices sobre el ritmo de trabajo o la visibilidad de las acciones.

Opiniones generales

- » “Berarentzat dena ondo dago.”
- » “Dena ondo.”
- » “Dena oso ondo, orain lanak egiten hasteko zain dago.”
- » “Proiektua oso ona da, eta pena ematen dio arlo guztietan ez ezagutzea; kalean gehiago zabaltzea gustatuko litzaioke.”
- » “Bere egoeran dagoen jendearentzat oso interesgarria da Fundazioaren aukera.”
- » “Se ha quitado un peso; sabe que estará bien gestionado. Todo positivo.”
- » “Positivo porque se llevará un buen mantenimiento.”
- » “Cree que se vendió la moto sin tener medios económicos, y ahora ve que arranca bien. La idea es fantástica.”
- » “Antes de la fundación tenían un problema, ahora se han relajado.”
- » “Falta de tiempo para la gestión; le queda a bastante distancia su parcela.”

Los comentarios de los propietarios reflejan tranquilidad, confianza y reconocimiento hacia la gestión profesional que ofrece Basotik.

Los comentarios críticos no cuestionan la labor de la fundación, sino limitaciones previas o ritmos de ejecución, e incluso en algunos casos mezclan crítica inicial con reconocimiento posterior.

Opiniones críticas

- » “Ilusio asko sortu du fundazioak; baina basoetan ez da hainbeste plasmitzen ekintzetan. Oso ederra saltzen dute, baina mendian ez dira ikusten aurrerapenak.”
- » “Asko dakien jendearen eskuetan utzi dutela uste du.”
- » “Basojabeentzat promozio gehiegi... bizikleta martxa gutxiago eta jabeekin harreman gehiago izatea nahiko luke.”
- » “Sailtan lanak martxa arinago batean joatea.”

Son comentarios constructivos o descriptivos, donde se reconoce el valor del proyecto pero se pide más visibilidad y agilidad en las actuaciones.

Interpretación general

- » El porcentaje de aceptación global supera el 95 %.
- » Solo un 2–3 % de las respuestas finales presentan tono realmente negativo.
- » Existe una gran base de apoyo y confianza hacia la fundación, aunque con la expectativa de ver más resultados tangibles en el monte y reforzar la comunicación directa con los propietarios.



Basotik Fundazioa
Basozaintza aurreratua



*El compromiso con el
medioambiente debe ser de todas.*