

MEMORIA FINAL
VIAJE FORMATIVO
TALLER DE VALORIZACIÓN
DEL RECURSO MICOLÓGICO
SERRADILLA (CÁCERES)
DEL 2 AL 9 DE DICIEMBRE DE 2019

INDICE

1.	Antecedentes	3
2.	Datos del contrato	3
3.	Correspondencia con los contenidos impartidos	3
4.	Participantes	3
5.	Evaluación	4
6.	Consecución de objetivos	4
7.	Conclusiones y propuestas de mejoras para futuras actuaciones.	5

MEMORIA FINAL VIAJE FORMATIVO

1. Antecedentes

La presente memoria se realiza en cumplimiento de lo establecido en especificaciones técnicas que han de regir la contratación del servicio de gestión e impartición de un taller sobre la valorización del recurso micológico en Serradilla, municipio perteneciente a la "Reserva de la Biosfera de Monfragüe".

2. Datos del contrato

Nº de Expediente XPS1009/2019

4395 TALLER DE VALORIZACIÓN DEL RECURSO MICOLÓGICO

Unidad Promotora Diputación Desarrolla

Adjudicatario GISRENA, S.L.

DNI/CIF B10398840

- 9 de diciembre viaje formativo a Moraleja, fábrica de conservas Julián Martín, en horario de 09:00h a 14:00 h.

3. Correspondencia con los contenidos impartidos

Tema 4. Comercialización.

4.2. Métodos de conservación y transformación.

4.2.1. Procesos caseros.

4.2.2. Procesos industriales.

4. Participantes

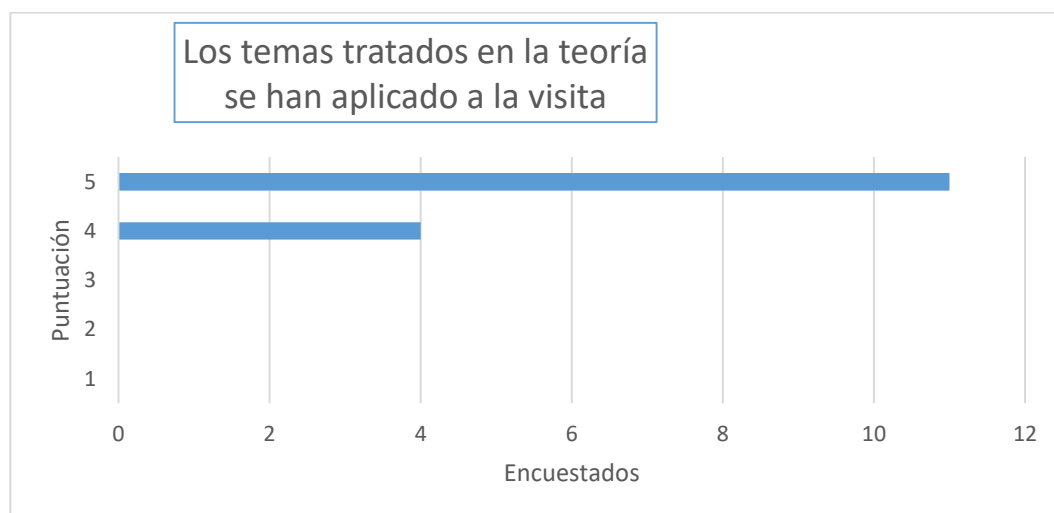
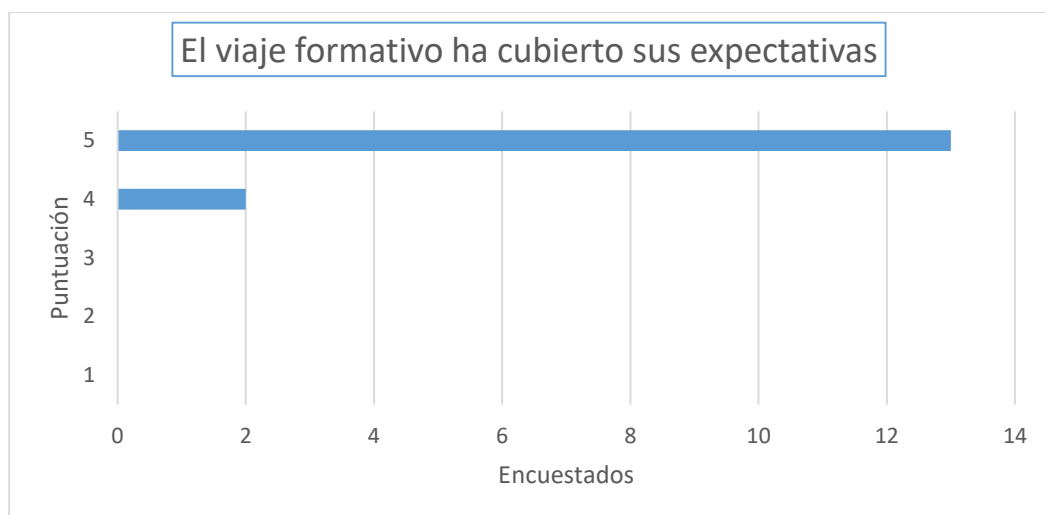
De las 25 personas inscritas en el curso, al viaje formativo asistieron 15:

APPELLIDOS Y NOMBRE

BARBERO ANTON ALFREDO
DE ANDRADE AMORIM THAIZ
DEL BARCO JIMENEZ SANDRA
DÍAZ GARCÍA GUSTAVO ADOLFO
DÍAZ LAJAS ROSA MARÍA
GARCÍA PRIETO BORJA
GOMEZ DÍAZ MARIA DEL ROSARIO
GOMEZ GONZALEZ JOSÉ MARÍA
GOMEZ SÁNCHEZ MARIA SOLEDAD
MARCOS GARCÍA JOSÉ MIGUEL
PESADO DIAZ ABILIO
REAL REAL MARÍA DEL PILAR
RUBIO ANTÓN SALVADOR
RUBIO CERRO EVANGELINA
SANCHEZ ANTON GUMERSINDO

5. Evaluación

Se ha llevado a cabo mediante las encuestas de satisfacción, siendo el resultado el siguiente:



6. Consecución de objetivos

- ✓ Se han identificado las características del producto final
- ✓ Se han conocido los procesos de producción
- ✓ Se ha comprendido la importancia de la recolección
- ✓ Se han comprendido los procesos de recepción, clasificación y transporte
- ✓ Se ha descrito e interpretado el acondicionamiento y envasado
- ✓ Se diferenciado los procesos de triaje, limpieza, clasificación, selección y envasado.
- ✓ Se han reconocido los procesos de transformación: proceso de escaldado, envasado, congelación y salmuera.
- ✓ Se ha interpretado el etiquetado.

- ✓ Se ha diferenciado las distintas formas de conservación según la naturaleza del producto.
- ✓ Se trabaja en condiciones de seguridad y salud, así como prevenir los posibles riesgos derivados del trabajo.
- ✓ La realidad del mercado laboral extremeño, sus oportunidades y salidas.
- ✓ El fomento el autoempleo o la puesta en marcha de negocios de similares características en el entorno del Parque Nacional de Monfragüe
- ✓ Se ha puesto en práctica la capacitación para el conocimiento de los hongos en relación con la naturaleza y en su dimensión de recurso sostenible
- ✓ Se han aplicado las buenas prácticas necesarias para una racional recolección de las setas silvestres
- ✓ Se conocen las propiedades de las setas como alimento y como se mantienen tras el procesado.
- ✓ Se han identificado las principales especies de la zona, distinguiendo entre las especies tóxicas, comestibles o con importancia singular
- ✓ Se han identificado cuáles pueden ser los principales trastornos para la salud, derivados de la ingestión de setas tóxicas
- ✓ Se ha obtenido un conocimiento básico de las posibilidades de las setas en la cocina.
- ✓ Se han familiarizado con las técnicas de conservación de setas para su estudio, consumo y comercialización.
- ✓ Se ha comprendido la importancia de los hongos en la preservación del medio y ser capaces de contribuir a su utilización sostenible
- ✓ Se han aplicado los conocimientos adquiridos a la manufacturación y comercialización de las setas.

7. Conclusiones y propuestas de mejoras para futuras actuaciones.

Conclusiones

1. Existen más especies, además del níscalo (*Lactarius deliciosus*) , que pueden ser recolectadas para su venta en fresco y posterior transformación, incluso a mayor precio que aquel.
2. El valor del producto en fresco (al natural) es variable en el tiempo (entre 2€ y 10€) tendiendo a la baja una vez que está copado el mercado. Mientras que el destinado a su transformación permanece constante y con garantía de ser aceptado en la fábrica durante toda la temporada micológica.
3. En la fábrica es necesario y fundamental una mano de obra especializada para procesar el producto fresco.
4. La inversión en maquinaria y el coste en mano de obra empleado en la transformación de los productos es elevado, con la consiguiente amortización a largo plazo.

5. Es muy importante conservar el potencial productor de nuestros montes para mantener su productividad y gestionar el aprovechamiento micológico para no agotar el recurso.
6. En cuanto a la recolección Micológica ya que depende principalmente de las grandes masas forestales a las cuales mirorizan la extensión de recolección es inmensamente amplia, recogiendo producto altamente seleccionados de toda la península ibérica, incluida nuestra vecina Portugal y países muy productivos de la comunidad económica europea. Todo ello bajo una exhaustiva y minuciosa supervisión por los expertos en la materia de la empresa.
7. La recolección debe hacerse gran minuciosidad y posteriormente la recepción de fábrica de todos los productos y más aún en la recepción de productos de producción en los ecosistemas sin control antrópico.
8. La clasificación debe ser supervisado por especialistas en el producto y su procedencia.

Propuestas de mejora

- Una acción formativa más duradera en el tiempo, ha quedado reflejado en las encuestas de satisfacción, permitiría visitas a la fábrica en distintas fechas, con diferentes tratamientos según las distintas especies recolectadas.
- Posibilidad de realizar convenios desde la Asociación Micológica "El Rouchu" con el dueño de la fábrica para poder realizar prácticas vinculadas a ala acción formativa.
- Posibilidad de realizar convenios desde la Asociación Micológica "El Rouchu" con el dueño de la fábrica para poder comercializar el producto en fresco y con mayor garantía de compra si es destinado a conserva.

