

Comercialización

Actitudes del consumidor norteamericano ante la carne de ave

James R. Short y col.

(*Poultry International*, 19: 3, 106-110. 1980)

Aunque es bastante frecuente que se comente que al consumidor le agrada más esto que lo otro o que tiene unos gustos o preferencias determinados sobre ciertos productos, generalmente es difícil hallar unos estudios específicos que apoyen estos comentarios.

Por ejemplo, un comentario bastante frecuente en la actualidad es el que hace referencia al desagrado del consumidor acerca de la grasa abdominal de los broilers, la cual supone alrededor de 57 g. de peso en un pollo normal. Para reducir esta cantidad de grasa sería preciso realizar un esfuerzo combinado por parte de genetistas, nutrólogos y avicultores, lo cual encarecería indudablemente el coste de producción. De ahí que, antes que nada, en este caso concreto interesaría saber si tal problema existe actualmente a los ojos de los consumidores.

Para contribuir al conocimiento de lo que los consumidores opinan actualmente de los pollos hemos llevado a cabo un estudio en las tiendas de las poblaciones de Springdale y Fayetteville, en Arkansas, Estados Unidos. El objetivo era claro: conocer los factores que influyen en la decisión de compra por parte de las amas de casa, así como aquéllos otros por los cuales, no les agradan los pollos.

En la tabla 1 se exponen las características de la muestra entrevistada.

Como puede verse, la población elegida era predominantemente joven, femenina, casada, de origen rural y con ambos sexos trabajando. Aunque no eran muy numero-

sas las contestaciones que se obtuvieron fueron lo suficientemente consistentes para dar validez al estudio.

Tabla 1. Características de la muestra entrevistada.

Factores de variación	% de la muestra
Edad, años:	
18 a 25	47,1
25 a 35	37,3
35 a 45	9,8
45 a 55	3,9
Más de 56	1,9
Sexo:	
Varón	5,9
Hembra	94,1
Estado:	
Casado	76,5
Soltero	23,5
Residencia:	
Rural	70,6
Urbana	29,4
La mujer trabaja:	
Si	87,2
No	12,8

La pregunta que se hizo a esta población fue la de que dijeran la o las razones —podía indicarse más de una— por las cuales compraban pollo en la tienda, señalando además cuál era la más importante entre ellas, de haber varias. Finalmente, también



se preguntaba a los entrevistados en las tiendas cuál era la principal o las principales

razones por las cuales no les agradaba el pollo.

En las tablas siguientes puede verse un resumen de los resultados.

Tabla 2. Actitud de los consumidores hacia la carne de pollo.

	% de la muestra
Razones para la compra:	
Por nutrición	64,0
Por su gusto	92,0
Por economía	86,0
Por la facilidad de preparación	58,0
Por su versatilidad	50,0
Por otras razones	8,0
Motivo de compra más importante:	
La nutrición	3,5
El gusto	35,1
La economía	28,1
La facilidad de preparación	12,2
La versatilidad	21,0
Otras razones	0,1
Empleo de menudillos:	
Si	36,0
No	64,0

Como puede verse en la tabla 2, el gusto y la economía en la adquisición del pollo representaron más del cincuenta por ciento de los motivos de compra más importantes para los consumidores entrevistados. Sin embargo, no puede olvidarse la importancia de las otras razones que también se adujeron para comprar pollo.

Por otra parte, ya es sabido que los menudillos, incluyendo en ellos al hígado, corazón, cuello y molleja, representan alrededor del 10 por ciento del peso del pollo en canal. Pues bien, casi las dos terceras partes de los entrevistados dijeron que nunca consumen tales menudillos y aún entre los que las adquirirían un 10 por ciento dijeron que lo hacían para dárselos a sus animales domésticos. En cambio, cuando a esta gente se les preguntó qué era lo que más les desagradaba del pollo, sólo un 3,8 por ciento contestó que eran los menudillos.

En resumen, el llevar a cabo estudios como el presente son detalles que pueden permitir a la avicultura acertar en los gustos del consumidor y, en consecuencia, conseguir un aumento en el consumo.

Tabla 3. Factores que más desagradan a los consumidores de carne de pollo.

Factores	% de la muestra
Sin motivos de desagrado	26,9
El tener que cortar el pollo entero	17,3
Problemas en el cocinado	17,3
Al esposo no le gusta	7,7
Cansancio en comer pollo	5,8
Hay que desperdiciar la grasa	3,8
La presencia de piel	3,8
El olor	3,8
La presencia de menudillos	3,8
Los mataderos no lo entregan bien limpio	1,9
El coste	1,9
El tener que quitar los huesos	1,9
Los huesos oscuros en el ave congelada	1,9



si el problema es micoplasmosis...
la solución es:



Dynamutilin®

SOLUCION



un arco iris de protección total contra el CRD

PARA MAYOR INFORMACION
complete por favor los datos siguientes:

NOMBRE

EMPRESA

DIRECCION

ENVIAR A: SQUIBB
DIVISION SALUD ANIMAL
Apartado de Correos 919
BARCELONA



¡No es el momento de pararse!

Avance con decisión. Le acompañan la experiencia y solidez de **PRADO**



Porque una experiencia de más de 70 años, renovada en cada momento, nos permite hoy ofrecer el más completo Catálogo de elementos para explotaciones avícolas:

Con productos y procesos afirmados en las últimas técnicas y acabados en materiales de primera calidad, para que usted consiga la máxima rentabilidad de su explotación.

Esta ha sido la razón esencial para que miles de clientes nos hayan dado su confianza.

¡No se quede atrás! Exíjanos Ud. lo que otros ya lo han hecho. PRADO le ofrece la solución actual, adecuada a sus necesidades. Puede consultarnos sin compromiso.



PRADO

cerca de usted en:

Barcelona - Bilbao - Madrid
Sevilla - Valencia
Valladolid y Zaragoza.

I.V.

Selecciones Avícolas

PRADO HNOS. y CIA. S. A.
Solicite información más amplia al
apartado 36161 Madrid

Nombre

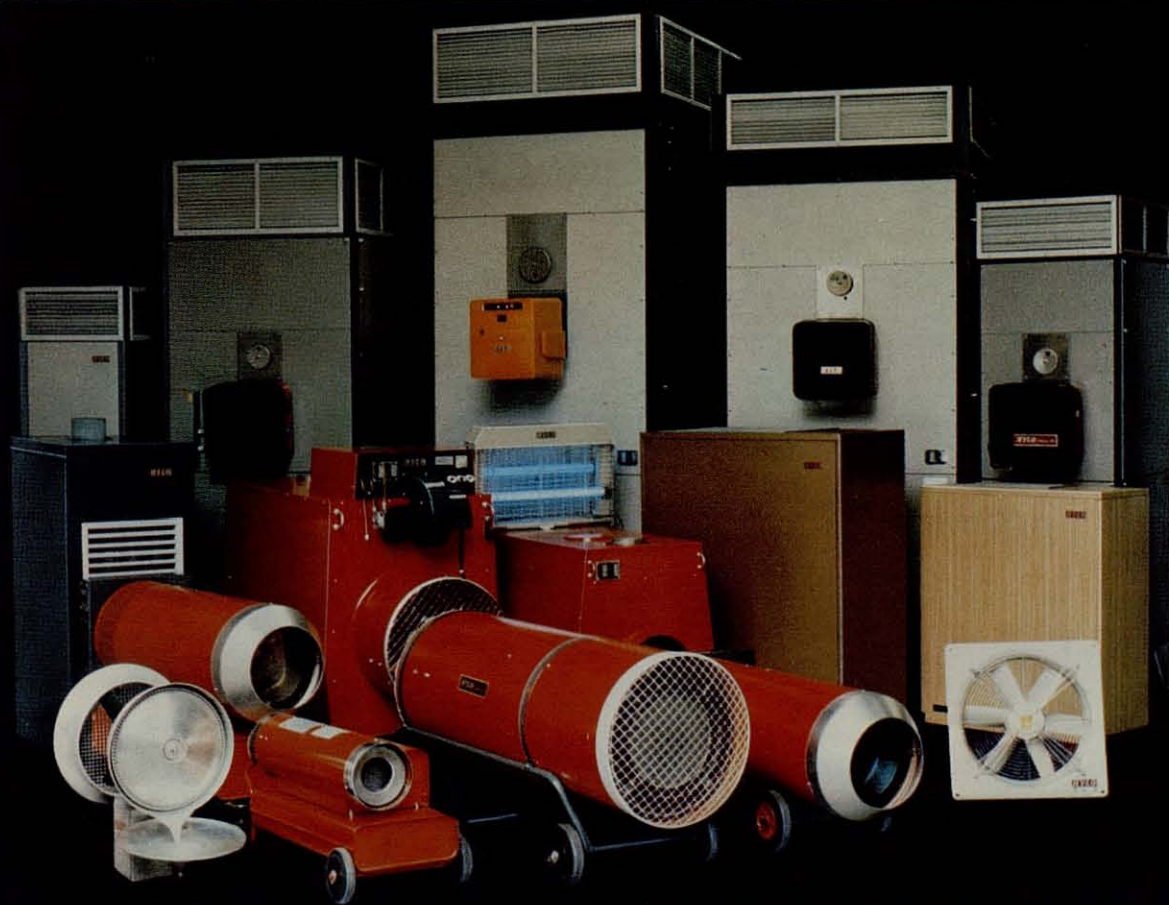
Dirección

Teléfono

Población

Provincia

Tecnología HY-LO para el medio ambiente de la explotación ganadera.



**En calefacción de granjas
tenemos mucho que decir.
También en humidificación
y en el control de insectos
voladores.
Porque millones de animales
crecen sanos con HY-LO.**

Hace unos 15 años probamos por vez primera un generador de aire caliente Hy-Lo a combustión de gasóleos o gases, en una granja de pollos de engorde, en la provincia de Huesca. A ésta siguieron otras muchas experiencias en granjas de pollos, de recría de pollitas y de codornices. Los resultados obtenidos en todas ellas fueron tan espectaculares en comparación con los habitualmente conseguidos que decidimos informar a todos los avicultores del nuevo sistema de calefacción desarrollado para las granjas avícolas.

Después, con la continuada investigación y mejora del sistema, fueron las granjas porcinas y vacunas quienes adoptaron también la calefacción por aire caliente. Y actualmente es la nueva industria cunícola quien emplea estos generadores en sus explotaciones cerradas.

Por ello, hoy, el 80 por ciento de los calefactores instalados en todo tipo de granjas son generadores de aire caliente Hy-Lo. Y es que sus ventajas son patentes.

El graduable aire caliente que proporcionan los calefactores automáticos Hy-Lo, mantiene una temperatura uniforme, evita el hacinamiento, aumenta la renovación de aire, elimina la humedad excesiva, contribuye a reducir riesgos de enfermedades, ahorra mano de obra, economiza pienso y mejora los índices de conversión.

Hy-Lo, en su empeño por mejorar el medio ambiente de las granjas, ha creado también el humidificador que, automáticamente, proporciona el grado de humedad adecuado y necesario en la granja.

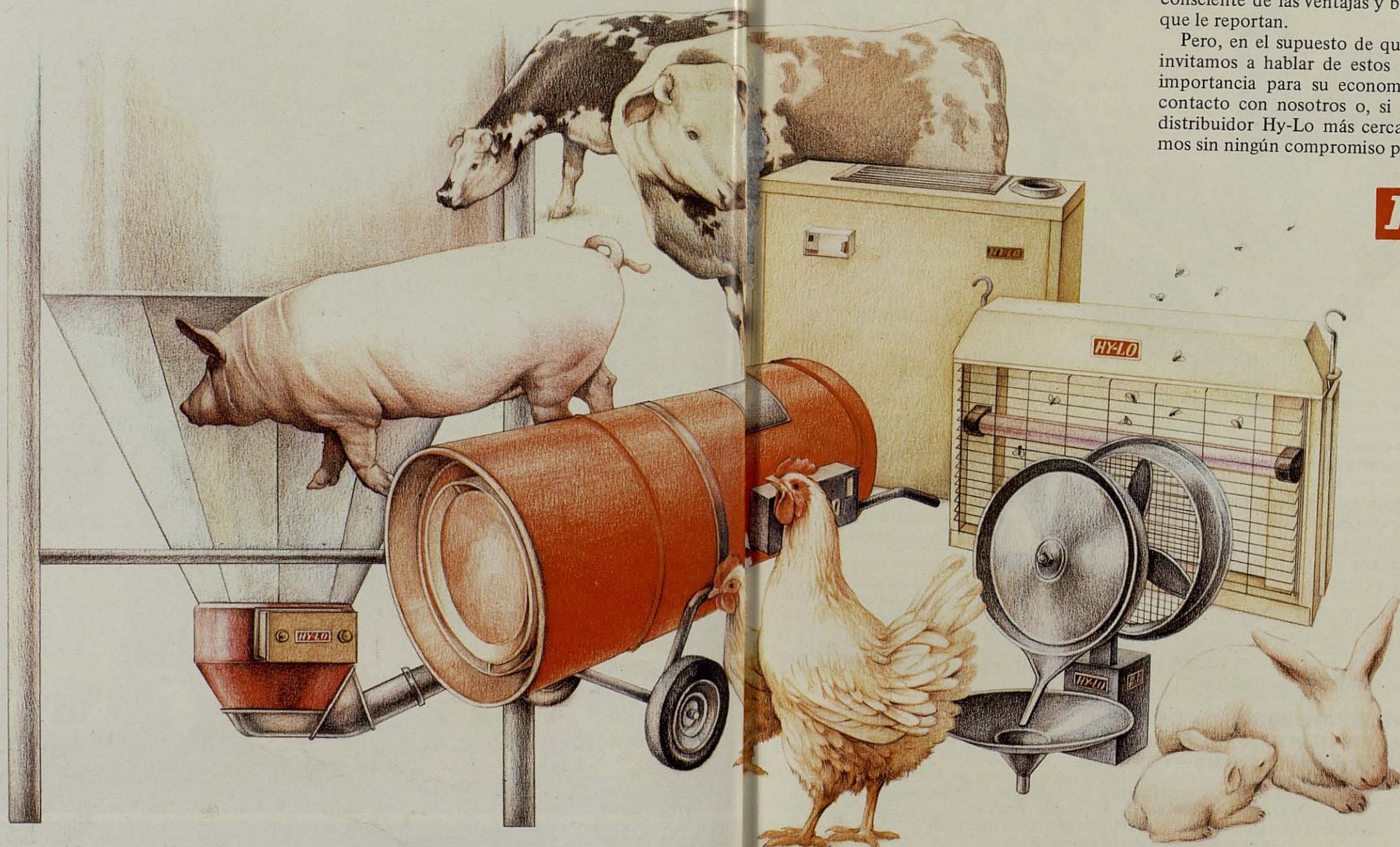
En la lucha contra los insectos voladores, Hy-Lo tiene el más eficaz electrocutor del mercado, que mantiene el ambiente libre de moscas y mosquitos, posibles portadores de graves enfermedades.

Ultimamente, Hy-Lo ha incorporado a su programa la ventilación, con equipos de sofisticado diseño y alto rendimiento, capaces de autoregularse electrónicamente desde 50 r.p.m. a 1.500 r.p.m.

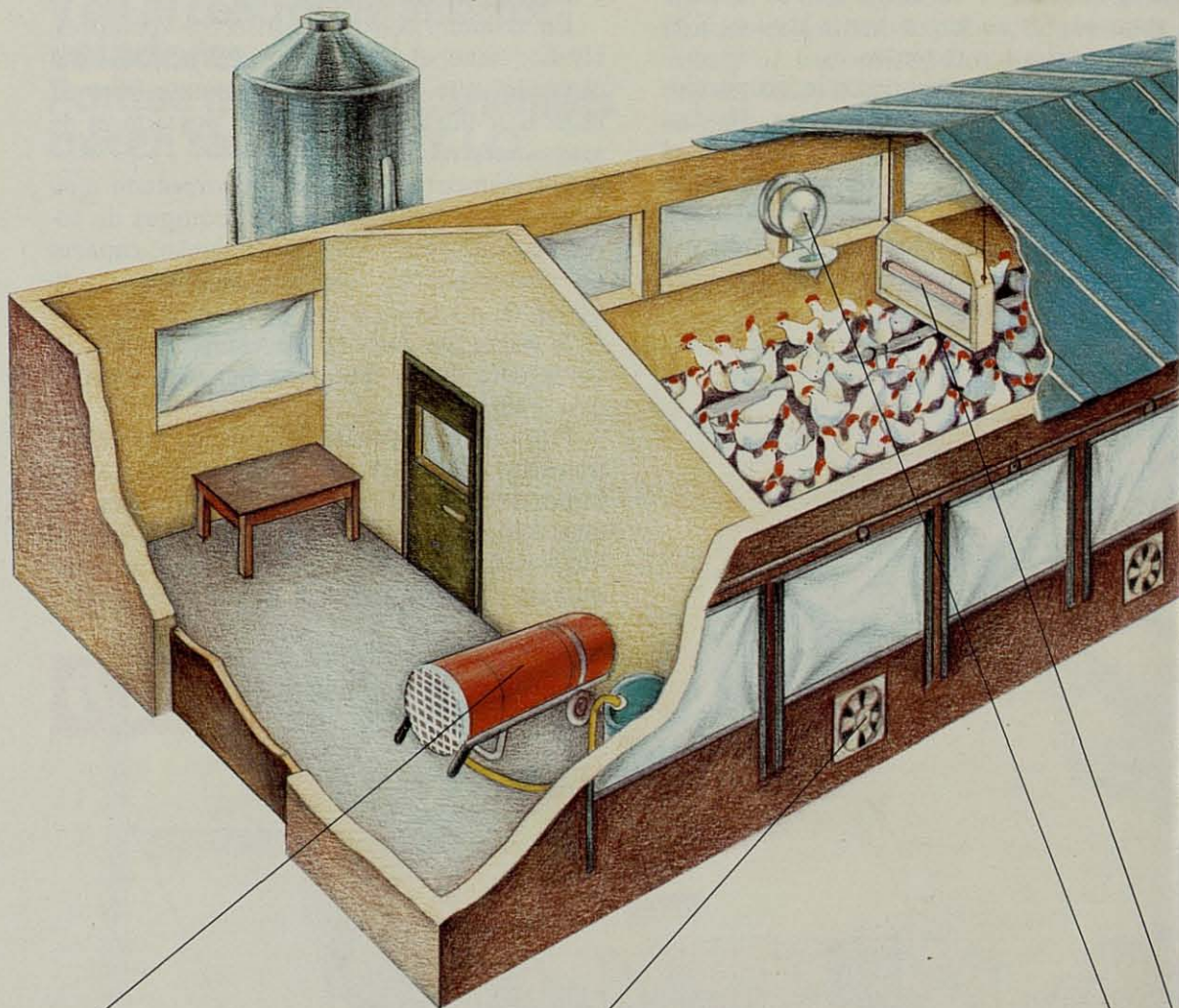
Si usted ya dispone de estos equipos, es consciente de las ventajas y beneficios extras que le reportan.

Pero, en el supuesto de que no sea así, le invitamos a hablar de estos temas de tanta importancia para su economía. Póngase en contacto con nosotros o, si lo desea con el distribuidor Hy-Lo más cercano y conversemos sin ningún compromiso por su parte.

HY-LO



Los equipos HY-LO trabajan automáticamente con precisión, para rendirle más beneficios en cada crianza.



El calor Hy-Lo parte de su almacén inundando toda la nave por igual. Así se renueva el aire y se proporciona automáticamente una temperatura ambiental óptima y constante, consiguiendo con ello un crecimiento regular de los animales y, por tanto, crianzas más uniformes y más rentables.

En verano, los ventiladores de regulación electrónica consiguen una total renovación del aire, eliminando los gases nocivos y proporcionando un ambiente mucho más sano.

En el caso de que el grado higrométrico de la nave sea excesivamente bajo, automáticamente entrará en funcionamiento el humidificador, favoreciendo un ambiente fresco y agradable que contribuirá a mejorar el confort de los animales.

Al propio tiempo, esta acción conjunta de los diversos elementos descritos, se ve completada gracias al eficaz electrocutor, con la eliminación de toda clase de insectos voladores.

CUANDO PROYECTE SU NUEVA GRANJA O ACTUALICE LAS INSTALACIONES DE QUE DISPONGA, DETENGASE A PENSAR EN LO MUCHO QUE LA TECNOLOGIA HY-LO PUEDE AYUDARLE.

HY-LO IBERICA, S.A. Plaza de Castilla, 3, 2.º, Edificio Luminor

Tels. (93) 318 66 16 - 318 64 62 - 317 41 45. Barcelona-1

Delegación en Madrid: Codorniz, 4. Tel. (91) 462 50 22. Madrid-25

Distribuidores en todas las provincias