

Los consumidores y el pollo

J. Risse

(*L'Aviculter*, 1981: 410, 45-48)

Por más que el consumo de carne de pollo en España sea de los más elevados del mundo, no cabe duda de que aún podría ser más elevado de no existir ciertos prejuicios en contra suyo que, como mínimo, muchas veces hacen que se menosprecie a quien lo solicite públicamente.

Ejemplo de esta opinión popular, fruto generalmente de la ignorancia en que se mueve el consumidor, ha sido, por ejemplo, un artículo recientemente publicado en un rotativo barcelonés y que nuestro Director se creyó obligado a refutar. Véase si no la sarta de desatinos que indicaba el periodista para nuestros productos: "... esos huevos atípicos con gusto a pescado o esos pollos hormonales, supergrasos y con sabor a plástico que se utilizan habitualmente como fuente barata de proteína...".

Sin entretenernos nosotros aquí a expresar nuestro comentario ante estos disparates por creer que el lector inteligente ya se los imaginará, sí deseamos que este preámbulo sirva de presentación del trabajo que reproducimos a continuación. Aunque tomado de una publicación francesa y elaborado para el consumidor francés, creemos que en su mayor parte lo que se dice es aplicable a España. En todo caso y fruto de nuestro consumo de pollo superior en un 100 por cien al de nuestros vecinos, las opiniones son aquí aún más exageradas —como muestra, véase lo antedicho—, ante lo cual todos los que estamos involucrados en la industria avícola deberíamos enfrentarnos con todos los medios a nuestro alcance.

Existe un personaje del que casi no se habla y para quien sin embargo trabajamos. Se le conoce generalmente con el nombre de consumidor.

Hace ya algunos años, un inglés, el Professor Hammond, se interesó por él y por sus preferencias, resumiendo sus conclusiones en una fórmula muy simple: "La calidad es lo que el consumidor desea".

No se puede concretar mejor ni dar mayor prueba de sentido común en tan pocas palabras.

Vivimos en una sociedad en la que las necesidades elementales pueden satisfacerse de manera que el único problema del con-

sumidor es el de la elección. Que éste escoja pues los productos que más le convengan no tiene por tanto nada de sorprendente.

Pero ¿qué le importan a este consumidor las personas que creen conocer sus necesidades mejor que él mismo, que fabrican productos que le convienen o que creen deberían convenirle y que se enfadan si ven que compra otros productos?.

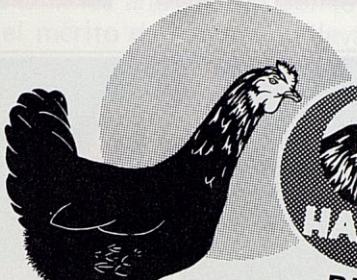
El consumidor puede cometer errores

Sin embargo, que nadie me haga decir lo que en realidad no he dicho. El consumidor no siempre tiene razón. Comete errores,



el ave en la cual
usted ha de confiar
para obtener gran-
des producciones y
beneficios

★ STARCROSS 288



RED

es la número uno
en

ponedoras de
huevo rubio

A V I R, S.A.

Pollitas de un día y recriadas

*

Calle Misericordia, 5 - Entresuelo - Teléfono (977) 31 35 24 - REUS

DEKALB G-LINK



LA NUEVA PONEDORA

La Dekalb G-Link, respaldada por más de 50 años de experiencia genética, marca la pauta de la más rentable ponedora rubia del futuro.

El conjunto de sus excelentes características de producción, combinadas con un temperamento "fácil de manejar", la convierte en una estirpe

capaz de resultados máximos en cualquier condición de crianza.

La G-Link es un nuevo y sobresaliente producto creado por la Dekalb Brown Egg Research and Development Division, dirigida por el famoso y mundialmente conocido genetista Jim Warren

POTENCIAL GENETICO: 300 huevos

PRODUCCION DE HUEVOS:

Promedio por gallina alojada a las 72 semanas: 260 huevos.

Promedio gallina alojada a las 78 semanas: 285 huevos.

Pico de puesta: 90% o más.

TAMAÑO DE LOS HUEVOS:

Promedio de peso: 63 gramos.

Clasificación esperada:

Super Extras: 51,1%

Extras: 26,5%.

Primeras: 15,6%.

Durante el período de producción el porcen-

taje de Extras y Super Extras puede exceder el 80% del total de huevos, de los cuales un 65% son Super Extras.

INDICE DE CONVERSION:

2,67 Kg. por kilo de huevos.

PESO CORPORAL:

Al final del período de producción: 2,300 Kg.

VIABILIDAD:

En cría y recria: 96% – 98%

En producción: 90% – 95%.

CALIDAD DEL HUEVO:

Marrón intenso, bajo índice de roturas, y baja incidencia de manchas de sangre.

**SI SU NEGOCIO SON LOS HUEVOS MARRONES, USTED
NECESITA LA NUEVA G-LINK PARA SU GRANJA**



DEKALB

Exclusivista para España y Portugal
INTERNACIONAL BREEDERS, S.A.

Paseo Manuel Girona, 71, 1.º 4.ª. Tels. 204 91 90 - 204 92 00. Télex: 97753
BARCELONA-34



**INTERNACIONAL
BREEDERS - S.A.**

muchos errores, pero, ¿es él el responsable? Generalmente no. Un artículo de prensa bien concebido por un periodista pero mal copiado, una pequeña canción escrita sin embargo por un compositor de talento, una puesta en guardia difundida más o menos tendenciosamente, una crítica formulada por publicistas sinceros pero mal informados y... ¡la suerte está echada!

¿Qué podemos hacer?. Poco y mucho a la vez. Mucho, informando tan objetivamente y con tanta frecuencia como nos sea posible; poco, sabiendo que nos hará falta tiempo, mucho tiempo, para difundir el mensaje.

El que el 69 por ciento de los consumidores esté persuadido de que los alimentos que consumen son mucho peores que antes, se debe probablemente a que están mal informados.

Es cierto que desde siempre arraiga en los franceses la idea de que el paraíso se conjuga en tiempo pasado y el apocalipsis en futuro. Hace ya más de 600 años, los nobles, descontentos de Felipe el Hermoso, exigían un retorno a las bellas y sanas costumbres del rey San Luis, estas bellas costumbres que sin embargo sus padres habían vituperado bajo el pretexto de que no eran en absoluto "las costumbres convenientes al Reino de Francia".

Asimismo, releyendo estas últimas semanas las "Baliverneries" y los "Propos Rustiques", de Noel du Fail, escritor del siglo XVI, he descubierto con sorpresa que los burgueses y los campesinos acomodados del reinado de Francisco I expresaban también su nostalgia del tiempo pasado. Y esto ocurría en tiempos en que copiosos banquetes rústicos reunían alrededor de una mesa a grandes tragones que tenían la suerte de vivir en un tiempo en que "se honraba a la vejez y la juventud era sabia" y en el que se comía mejor. Yo supongo que las aves entonces no eran mejores que cincuenta años antes.

De hecho, todos sentimos siempre la nostalgia del pasado. Es una enfermedad bien nuestra. Y aunque hoy en día esta nostalgia no se manifiesta tan acusadamente como antes, tampoco podemos ignorar la influencia que ejerce sobre nuestros juicios.

Pasemos ahora a los estudios realizados

estos últimos años y que por lo menos tienen el mérito de haber sido llevados a cabo con una gran objetividad.

Para ello he seleccionado algunos estudios realizados en Francia, bien a petición de los poderes públicos o de sus representantes, bien a petición de sociedades privadas, por instituciones de sondeo muy conocidas o por agencias publicitarias.

Esta vuelta hacia atrás, esta ojeada sobre los 10 últimos años, presenta el interés de permitirnos el seguimiento de la opinión pública al respecto del pollo.

Finalmente, para llegar ya a nuestro objetivo, nos preguntamos: ¿cuál es la actitud del consumidor frente al pollo?

El 96 por ciento de las amas de casa compran pollo

Debemos señalar ante todo que el porcentaje de los no-consumidores es muy débil. Tan sólo el 4 por ciento de las amas de casa interrogadas en Francia declararon que no compran jamás pollo, de lo que podemos deducir que, aunque existe algo de descontento en este campo, realmente es muy limitado.

Exponemos a continuación una tabla de la evolución del consumo en Francia:

Tabla 1. Evolución del consumo de aves y pollos en Francia, en Kg. "per cápita".

Años	1960	1965	1970	1975	1979
Aves en general	9,2	10,9	12,1	14,3	16,2
Carne de pollo	6,5	7,5	7,8	8,7	9,6

A título indicativo señalemos que el consumo total de carne, que en 1972 era de 92,1 kilos por persona y año, alcanza hoy en día los 103 kilos.

En otras palabras, si el consumo ha aumentado el 22 por ciento entre 1972 y 1979, el de las otras carnes ha aumentado sólamente un 11,9 por ciento.

Segundo punto: Si se le pregunta a este



mismo consumidor, cuáles son los reproches que a su juicio deberían formularse al pollo, se obtienen las respuestas siguientes:

—En 1970:

El 43 por ciento de las amas de casa emitían tan sólo juicios favorables.

El 43 por ciento de las amas de casa emitían tan sólo juicios desfavorables.

El resto se declaraba dividido según los casos.

—En 1979, salvo pequeños errores, los porcentajes venían a ser similares: del total de juicios emitidos las opiniones desfavorables representaban el 38 por ciento y las favorables el 42 por ciento.

Vamos a ver ahora cuáles son estos juicios desfavorables:

—La carne es fofa: aproximadamente el 25 por ciento en 1970 y 1979.

—La carne se desprende del hueso: 9 por ciento en 1970, 15 por ciento en 1979.

—No tiene sabor: 20 por ciento en 1970, 17 por ciento en 1979.

—Tiene sabor a pescado: 10 por ciento en 1970, 0 en 1979.

—Está alimentado artificialmente: 11 por ciento en 1970, 15 por ciento en 1979.

Debemos constatar que el deterioro del gusto y la falta de sabor son reproches que hoy en día se dirigen a la casi totalidad de los productos alimenticios —sobre 506 críticas emitidas a diversos productos mezclados, 316 conciernen al gusto, lo que representa más del 50 por ciento.

Añadiremos sin embargo, que actualmente y casi sin que ellos mismos se den cuenta, a los consumidores les gustan cada vez menos los productos con un sabor acentuadamente tipificado.

Es curioso hacer notar que, en el transcurso de las entrevistas, la casi totalidad de las amas de casa han demostrado una cierta inquietud respecto a las eventuales consecuencias que el consumo de los productos llamados modernos podía acarrear sobre su salud.

El pollo, en entredicho

Debemos reconocer que a menudo el pollo es objeto de acusaciones. Es este un honor del que se podría muy bien pasar y que además no merece en absoluto. El 42 por

ciento de las personas interrogadas habla de él espontáneamente y es fácil apreciar que no tanto para elogiarle sino más bien para expresar sus temores. En principio se desconfía de la alimentación que se le suministra, puesto que se teme que sea química.

Se le compra pues con prudencia: de cada 100 personas que compran un pollo, 54 lo hacen con recelo —para el buey la cifra es de 31, para los huevos de 43, pero sólo es de 22 para la leche, 18 para el pan y 4 para el agua mineral.

Parecería por lo tanto que buen número de amas de casa habrían tenido problemas con respecto a la frescura del pollo. Un estudio realizado bajo nuestro control sobre este punto, nos ha confirmado esta suposición. Muchas amas de casa de casi todas las regiones de Francia, han declarado al encuestador que en más de una ocasión se habían visto obligadas a desechar un pollo comprado tan sólo dos o tres horas antes.

Aunque algunas de estas amas de casa atribuyen a los mataderos la culpa de esta falta de frescura del pollo, otras muchas, casi podríamos decir la mayoría, dan la culpa a los establecimientos de venta que, según ellas, no toman las precauciones necesarias para la buena conservación del producto... Como prueba citan el hecho de que estas anomalías se presentan casi siempre en los mismos establecimientos y existen ciertas cadenas o marcas que tienen a este respecto una reputación particularmente deplorable.

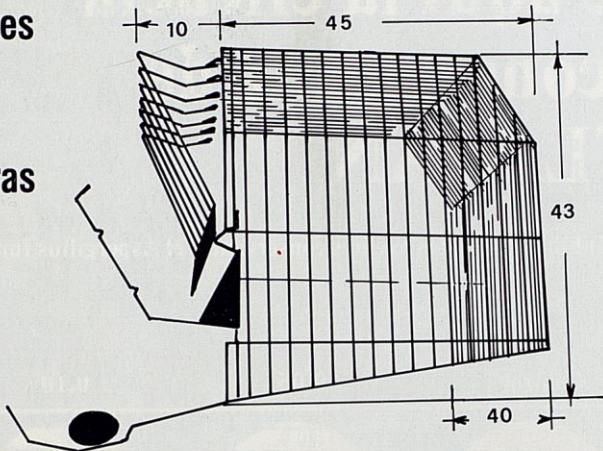
También podemos añadir que si la mayoría de los consumidores aceptan la necesidad de que el pollo esté recubierto por una película protectora, no por ello dejan de creer que ésta pueda ser la causa del deterioro de la calidad de la carne.

No deja de ser curioso el hecho de que al preguntar a consumidores que creen haber sido víctimas de trastornos debidos a los alimentos, tan sólo tres citan al pollo como posible causante de ellos, mientras que veintiocho dan la culpa a los crustáceos, pescados y ostras, veintitrés a las conservas, doce a los productos de charcutería y once a otras carnes.

No existe pues en absoluto ninguna relación entre la desconfianza expresada por el ama de casa y los trastornos de salud im-

para no tener las aves
desplumadas

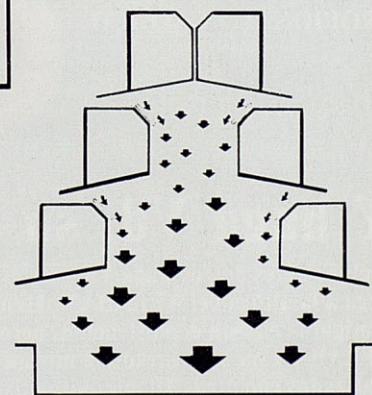
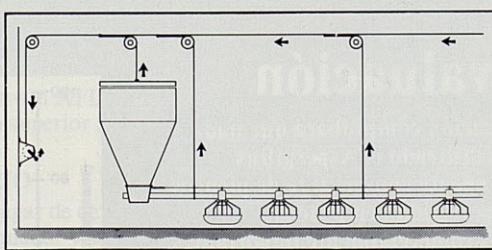
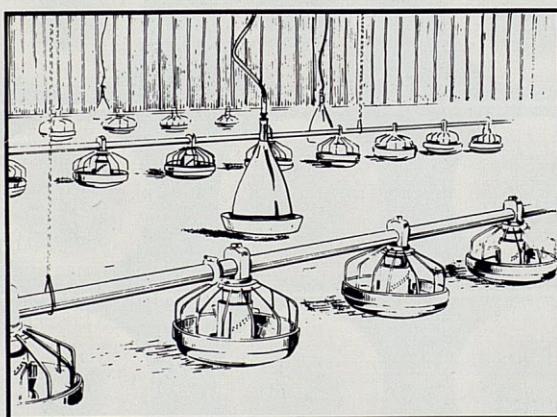
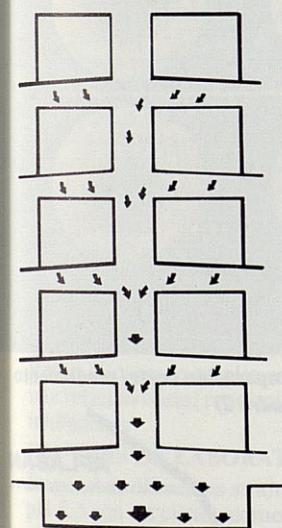
para evitar las roturas
de alas a la salida
de las aves



para aumentar la
capacidad de la jaula

para facilitar las
operaciones
de entrada, salida,
vacunación etc.

FACCO, ahora en España



Compacta
3·4·5 pisos

SPIRALFACCO

Florida/
Nevada

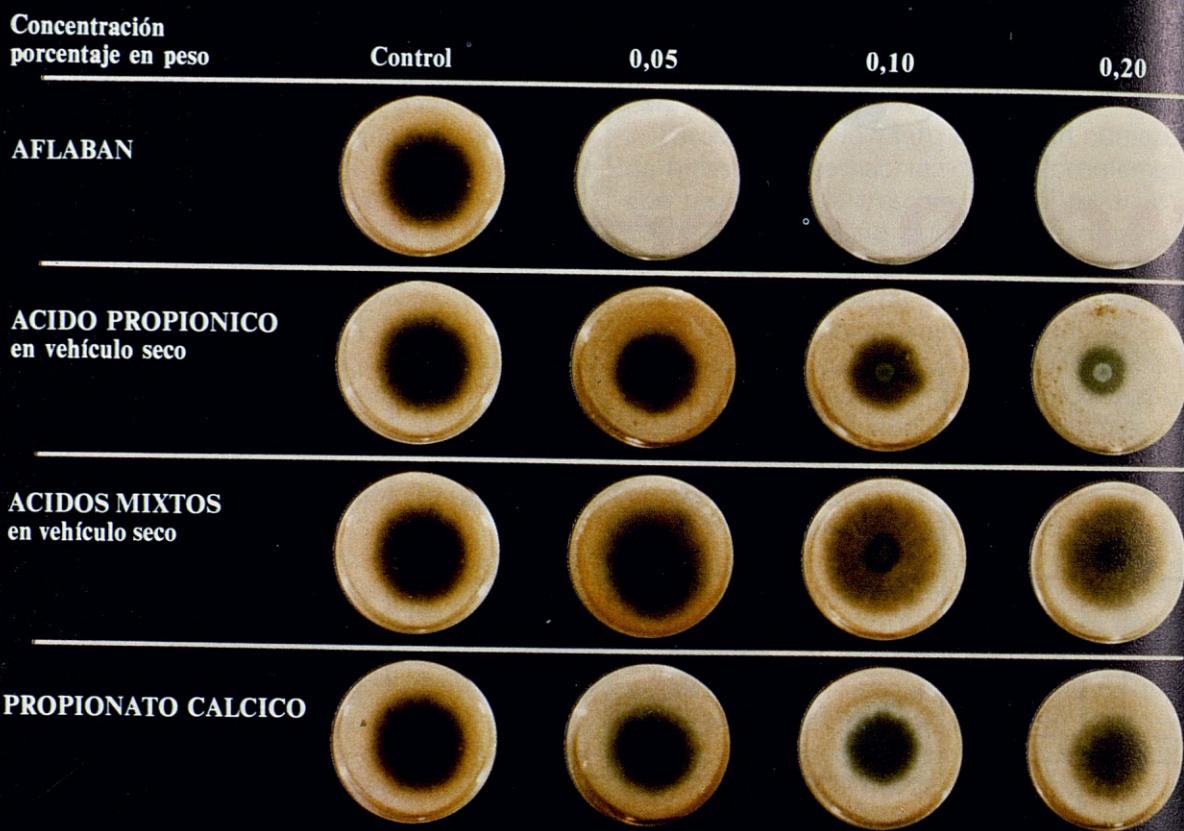
ALBERT MORAL MIRÓ
Arrabal de Robuster 42 REUS (Tarragona)
Tel. 977 / 301055 - 977 / 304810

FACCO
POULTRY EQUIPMENT

35010 MARSANGO Padova / Italy
Tel. 049 / 552028
Telex 430205

Compruebe aquí la eficacia del agente conservante de piensos AFLABAN™

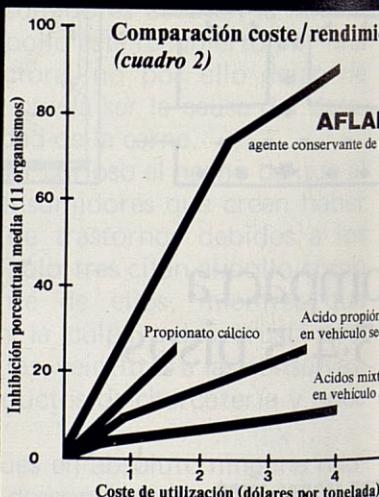
Una comparación de los efectos inhibidores de los agentes conservantes el Aspergillus fumigatus (*cuadro 1*)



Y haga Vd. su evaluación

Incluso antes de que haga Vd. esta evaluación comprobará que nada llega a la altura del AFLABAN. Hemos utilizado el *Aspergillus fumigatus* en esta demostración, pero el agente conservante de piensos AFLABAN ha demostrado la misma superioridad en pruebas realizadas con otros 10 microorganismos comercialmente importantes. (El cuadro I muestra niveles comparativos de rendimiento).

El gráfico superior demuestra que un agente conservante solo será eficaz en relación a su coste, si cumple su función básica: inhibir el desarrollo de mohos, levaduras y bacterias. Si Vd. evalúa su agente conservante en función del rendimiento y del precio, como se muestra en este gráfico, comprobará que en realidad nada puede compararse con el Aflabán.



Resultados de las pruebas de laboratorio efectuadas por Monsanto
Una información más detallada está disponible sobre petición.

AFLABAN es una marca comercial de Monsatno

Monsanto



EFICACIA DE AMPLIO ESPECTRO

Una actividad de amplio espectro es importante para los fabricantes de piensos porque muchos de los microorganismos que comúnmente se encuentran en éstos, producen toxinas -poderosas venenos- que reducen notablemente la calidad del pienso.

Diversos estudios de investigación muestran que AFLABAN inhibe eficazmente el crecimiento de más de 150 clases diferentes de mohos, levaduras y bacterias. El Cuadro 1 muestra los resultados de pruebas de laboratorio utilizando algunos mohos y levaduras que normalmente causan problemas en los piensos. Compare los resultados el AFLABAN proporciona la protección que Vd. necesita.

PORCENTAJE DE INHIBICION DEL MOHO FRENTA A MICROORGANISMOS COMUNES DE PIENSOS*

Producto inhibidor	Aflaban			Propionato cárlico		Ácido propiónico en vehículo seco			Ácidos mixtos en vehículo seco			
Concentración de empleo	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20
Microorganismos sometidos a prueba:												
Aspergillus clavatus	81	93	100	9	14	35	15	23	36	3	5	11
Aspergillus flavus	59	97	100	10	14	32	12	16	33	6	10	24
Aspergillus fumigatus	100	100	100	8	13	20	15	21	33	2	3	5
Aspergillus ochraceus	73	100	100	10	14	16	9	15	36	6	7	10
Aspergillus parasiticus	64	93	100	5	14	25	8	15	29	2	5	7
Candida albicans	60	100	100	15	20	40	0	10	30	0	5	10
Fusarium roseum	100	100	100	15	42	56	0	6	21	0	0	0
Fusarium tricinctum	100	100	100	10	25	40	3	10	18	0	0	2
Penicillium citrinum	71	100	100	9	12	25	4	9	14	10	11	14
Penicillium purpurogenum	60	100	100	17	29	33	10	20	24	8	10	14
Penicillium rubrum	70	100	100	14	20	40	12	10	22	4	12	18
Inhibición porcentual promedio en 11 organismos	76	98	100	11	20	33	8	14	27	4	6	10

*Resultados de las pruebas de laboratorio realizadas por Monsanto. Detalles a disposición previa petición.

MAYOR RENDIMIENTO CON RELACION AL COSTE

Además de las comparaciones de eficacia sobre la base de la concentración, el coste es un factor importante al seleccionar los aditivos de los piensos. Utilizando los precios actuales sobre camión de los inhibidores enumerados más arriba, se calculó el coste de utilizar cada producto en piensos a las concentraciones probadas en el cuadro 1. El gráfico de la portada muestra la inhibición media frente a microorganismos críticos que proporciona cada agente inhibidor para diferentes costes de utilización.

1. Para cualquier coste de utilización, la inhibición que proporciona el AFLABAN es espectacularmente superior.
2. Para cualquier nivel de inhibición, el coste de utilización del AFLABAN es menor.

Por su eficacia de amplio espectro el AFLABAN muestra una relación coste/rendimiento superior a la de los demás inhibidores.

PRUEBAS DE LABORATORIO

En pruebas diferentes se ajustó agar de dextrosa de patata a pH 5,5 con un citrato como regulador y se trató con concentraciones de 0,05, 0,10 ó 0,20% de AFLABAN, propionato cárlico, un producto comercial que contenía ácido propiónico en un vehículo seco y una fórmula comercial de ácidos orgánicos mixtos. A continuación se inocularon placas de Petri con una suspensión típica de cepas puras de moho o levadura.

Tras seis días a una temperatura de 25 C.º se midió el grado de crecimiento microbial y se calculó la correspondiente inhibición porcentual en función de controles no tratados.

COMODO E INOCUO

El ingrediente activo del AFLABAN es el ácido sórbico, el mismo que se emplea en muchos alimentos para animales y seres humanos, tanto en farmacia, como en perfumería. Está clasificado como "generalmente considerado inocuo" por la Food and Drug Administration y su uso está aprobado en la alimentación animal.

El AFLABAN se presenta en forma de polvo seco y líquido para su mayor comodidad y eficacia. Se puede añadir directamente al grano almacenado, a las premezclas y en mezclador de piensos.

MAYOR DURACION

Las pruebas realizadas con piensos diversos muestran que el AFLABAN puede duplicar con creces el tiempo que tardan las mezclas de piensos no tratadas en sufrir una grave contaminación de mohos y levaduras. Aunque el proceso de granulación puede mejorar la calidad microbial de los piensos, la granulación con la adición del AFLABAN proporciona una calidad mejor todavía.

PORCENTAJE DE INHIBICION DEL MOHO FRENTA A MICROORGANISMOS COMUNES DE PIENSOS*

Producto inhibidor	Aflaban			Propionato cárlico		Ácido propiónico en vehículo seco			Ácidos mixtos en vehículo seco			
Concentración de empleo	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20	0,05	0,10	0,20
Microorganismos sometidos a prueba:												
Aspergillus clavatus	81	93	100	9	14	35	15	23	36	3	5	11
Aspergillus flavus	59	97	100	10	14	32	12	16	33	6	10	24
Aspergillus fumigatus	100	100	100	8	13	20	15	21	33	2	3	5
Aspergillus ochraceus	73	100	100	10	14	16	9	15	36	6	7	10
Aspergillus parasiticus	64	93	100	5	14	25	8	15	29	2	5	7
Candida albicans	60	100	100	15	20	40	0	10	30	0	5	10
Fusarium roseum	100	100	100	15	42	56	0	6	21	0	0	0
Fusarium tricinctum	100	100	100	10	25	40	3	10	18	0	0	2
Penicillium citrinum	71	100	100	9	12	25	4	9	14	10	11	14
Penicillium purpurogenum	60	100	100	17	29	33	10	20	24	8	10	14
Penicillium rubrum	70	100	100	14	20	40	12	10	22	4	12	18
Inhibición porcentual promedio en 11 organismos	76	98	100	11	20	33	8	14	27	4	6	10

Mejor calidad microbial significa mayor flexibilidad en la programación de las entregas, mayor protección contra condiciones desfavorables de almacenamiento y mejor calidad de los piensos desde la fábrica hasta el comedor.

PRUEBAS PRACTICAS CONTRASTADAS

Pruebas controladas en la universidad, pruebas prácticas en gran escala y la utilización comercial ordinaria en piensos diversos, confirman que el AFLABAN es el agente conservador más eficaz para sus piensos.

Una calidad microbial superior del pienso significa un mayor valor del mismo.

Su representante Monsanto puede ayudarle a preparar pruebas que le desmostrarán la jusificación en cuanto a coste al incluir el AFLABAN en su programa de fabricación de piensos.

Monsanto

C/. Diputación, 279

Barcelona

Telf.: (93) 302 70 12

Télex: 97014 MNSP

España S. A.

Envíeme más información sobre AFLABAN

Envíeme un representante

Nombre.....

Empresa.....

Cargo.....

Dirección.....

Ciudad.....

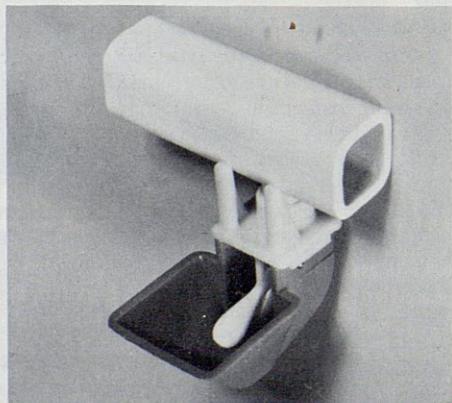
Provincia..... Distrito.....

Teléfono.....

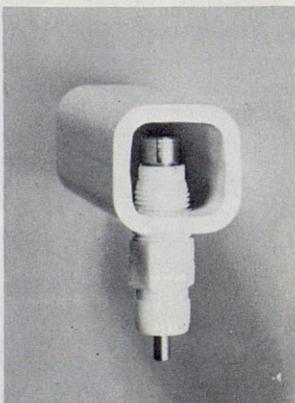


REAL ESCUELA SUPERIOR DE
AVICULTURA

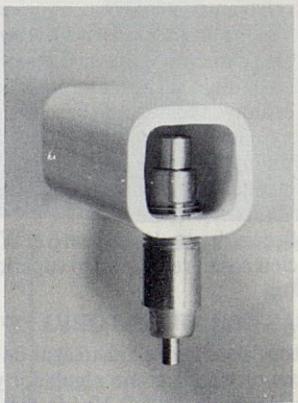
BEBEDEROS PARA AVES



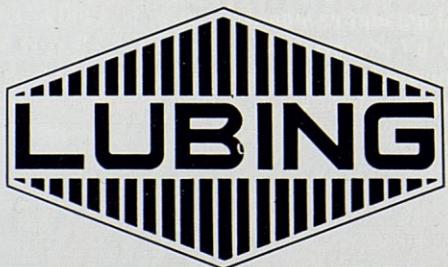
Bebedero automático con cazoleta



Bebedero de chupete



Bebedero de chupete acero inox.



EL BEBEDERO MAS VENDIDO EN EL MUNDO

Disponemos de bebederos y accesorios para toda clase de explotaciones avícolas, cunícolas y porcícolas.

LUBING IBERICA, S.A. - Ulzama, 3-Apartado, 11-Tel. 111427 - VILLAVA (Navarra)

putables a muchos diversos productos.

Esto significa que se trata sobre todo de temores psicológicos, los cuales son particularmente fuertes o inhibidores.

Todavía es más sorprendente el hecho de que sobre 100 personas que reconocen haber planteado a su médico o farmacéutico cuestiones sobre el valor de tal o cual alimento o la posibilidad de ingerirlo sin temor alguno, sólamente dos afirman haberlo hecho sobre el pollo, mientras que dieciocho se las han planteado sobre las carnes en general y catorce sobre los productos lácteos.

¿Es cierto pues que los consumidores no expresan más que reticencias respecto al pollo?. Además, recordemos que según la encuesta realizada por el "Instituto Nacional de la Salud y de la Investigación Médica", el 96 por ciento de las personas interrogadas consumían pollos y sólo el 4 por ciento no lo consumía en absoluto y que sobre este total el 75 por ciento declaraba consumir aproximadamente la misma cantidad desde hacía un año, el 10 por ciento más a menudo y el 12 por ciento con menor frecuencia, mientras que las cifras para la leche en polvo eran respectivamente del 63, el 15 y el 12 por ciento y para el hígado de ternera del 66, el 8 y el 21 por ciento.

Cualidades del pollo

Las cualidades que más se atribuyen al pollo no han variado mucho en 10 años y son las siguientes:

Precios baratos: más del 40 por ciento. Realmente las personas que dan esta respuesta no se equivocan puesto que, tomando por base el año 1962, el índice general de los precios alcanzó 304, el del pollo 224, el del pan 238, el del buey 347 y el del pescado 402.

—Gusta a toda la familia, incluyendo a los niños: el 40 por ciento aproximadamente.

—Puede prepararse de muchas maneras: el 12 por ciento.

—Es muy digestible: el 10 por ciento.

Me imagino que alguno se preguntará ahora qué es lo que el consumidor desea, ya que a él va dirigido nuestro trabajo. Según sus propias palabras desea lo siguiente:

—Un pollo de carne consistente.

—Que no sea demasiado graso.

—Que su carne se mantenga unida al hueso.

—Que esté alimentado naturalmente.

Sobre este último punto se podría discutir durante horas puesto que definir la palabra natural resulta poco menos que imposible.

Debemos luchar contra las ideas preconcebidas

En conclusión, sí resulta evidente que los consumidores compran pollo con cierto recelo, tampoco es menos cierto que existen a este respecto cantidad de prejuicios. Las sesiones de degustación prueban claramente lo difícil que resulta definir la noción de consistencia de la carne, por no citar más que uno de los aspectos abordados en los tests organolépticos.

De hecho, lo que resulta muy importante es informar mucho y objetivamente. Esta información debería iniciarse ya en la Escuela primaria, donde se debería llevar a cabo de una forma convincente, para continuar después a nivel del consumidor.

Tanto los genetistas como los nutrólogos y patólogos han realizado un buen trabajo, pero todavía hace falta explicar muchas cosas simples y comprensibles para todos. Por ejemplo, ¿por qué no decir claramente que en la industria avícola se emplean técnicas modernas?. Efectivamente, las empleamos para criar nuestras aves, pero gracias a ellas se ha logrado paliar en gran parte los estragos del hambre en el mundo. No hace mucho tiempo que los menos favorecidos e incluso las gentes modestas no alcanzaban a satisfacer sus necesidades en proteínas.

Los métodos modernos, debidamente controlados a fin de evitar los abusos, han permitido a todo el mundo el acceso a una alimentación equilibrada. Han constituido uno de los factores más eficaces para la disminución de las desigualdades de las que tanto se nos habla, reduciéndolas de una forma notable.

Respecto al hecho de la mayor frecuencia con la que se dan hoy en día ciertas enfermedades, no debemos olvidar que son enfermedades que afectan a personas de



edad madura o ancianos, por lo que no es raro que no se presentaran en otros tiempos, ya que la mayoría de los hombres de entonces eran enterrados casi antes de haber podido criar a sus hijos.

Lo que falta pues es informar y estar vigilante a todos los niveles, comprendido el de la distribución. A los ojos del veterinario resulta a veces escandaloso ver como se tienen los productos en las estanterías o mostradores de algunos establecimientos. Echar la culpa a los productores resulta demasiado fácil. No sirve de nada hacer las cosas bien si uno solo las hace mal.

Y los técnicos suelen hacer constantemente las cosas bien. No nos cansaremos de repetir que el pollo clásico constituye hoy en día un producto totalmente fiable. Y si

los gastrónomos desean saborear un producto más selecto, pueden adquirir los pollos con denominación de origen.

No olvidemos, sin embargo, que la idea que un consumidor pueda tener de un mercado está en función de un cierto comportamiento comercial. A este respecto, una producción anárquica, que discurre como puede a través de promociones débiles, da una pobre imagen de nuestro producto que no es realmente la que nosotros deseáramos. Debemos tener el suficiente juicio como para recordar que una industria pobre es una industria que no se renueva y que se condena a desaparecer. Contentar al consumidor es, por tanto, controlar también su mercado.

¿NO SE ESTARA DESCUIDANDO EL CONTROL DE LA ENFERMEDAD DE MAREK?

Dr. David F. Mitchell

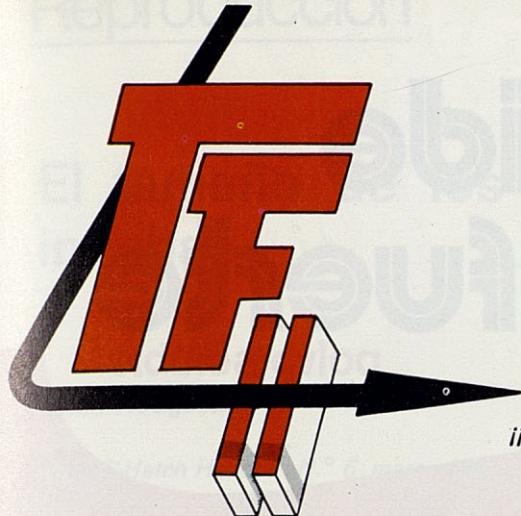
(*Dekalb Management Newsletter, 1981: 10, 4*)

La frecuencia con la que algunos se hacen la pregunta de si en un momento dado se ve o no una mayor incidencia de la enfermedad de Marek significa que ésta aún no ha desaparecido de nuestras granjas. Ello no es de extrañar desde el momento en que como el virus de esta enfermedad se transmite, entre otros medios, por la caspa de las plumas de las aves, le es muy fácil permanecer oculto en cualquier grieta o rincón del gallinero.

De ahí la importancia de que cuando ha-

yamos vaciado un gallinero no dejemos de limpiarlo lo más cuidadosamente posible, retirando todo el polvo y residuos, lavándolo seguidamente a presión con agua conteniendo un detergente con el fin de retirar todo residuo orgánico y desinfectándolo finalmente. Un paso final para contribuir a que esta limpieza sea más efectiva sería el de hacer una fumigación con formaldehido.

¿Qué todavía vemos la enfermedad de Marek?. De nosotros depende el que así sea.



¿COMO SON?

Como necesariamente tienen que ser en la actualidad, como resultado de:

- Un diseño sumamente escrupuloso en orden a conseguir un alto grado de funcionalidad y fiabilidad.
- Utilizar componentes de calidad homologada.
- Poner a contribución los medios de producción más avanzados
- Dar el acabado más perfecto, seguro y duradero.

¡¡¡PIDANOS INFORMACION!!! LE INTERESA

Y si ya posee equipos de nuestra marca, nuestro Servicio de Asistencia Técnica está a su disposición, para atenderle tan pronto lo necesite.



TECNIFER



TECNIFER
VALLADOLID S.COOP.LTDA

Polygono Industrial Cerro de San Cristobal - C/ del Cobalto - Parcela 126

Tlf. 983-390255-390266-297888

Apartado 4.049 - VALLADOLID - 12 - ESPAÑA

bactericida líquido y coridón fuerte polvo soluble



dos preparados para combatir
los procesos respiratorios de las aves



LABORATORIOS OVEJERO, S.A.

Apartado de Correos 321 • Teléfono *23 57 00 • LEON

Publicidad ARREO • Madrid