

# Expectativas y respuesta de los consumidores ante la reducción de sal y aplicación de HHP en jamón curado

Anna Claret y Luis Guerrero

## Los Alimentos Tradicionales (AT)

- Aportan una ventaja diferencial a las PYMES
- Desarrollo las áreas rurales



- ↑ competitividad → Innovaciones
- Normativa seguridad alimentaria U.E.
  - Aceptación consumidores



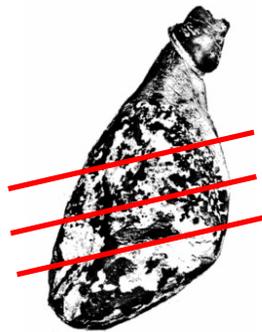
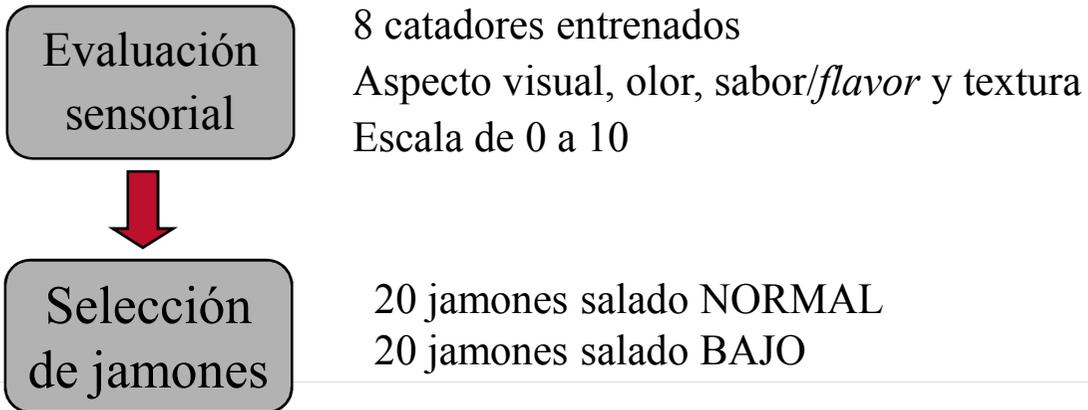
- Reducción del contenido en sal
- Altas presiones hidrostáticas (HHP)

## Objetivos

- Determinar la aceptabilidad y la intención de compra que proporcionan a los consumidores jamones con un contenido en sal reducido así como la aplicación de HHP
- Estudiar las expectativas de los consumidores para ambas innovaciones
- Evaluar la adecuación del jamón curado en distintos contextos en función de su contenido en sal y del hecho de estar o no tratado con HHP (día normal-ocasión especial)

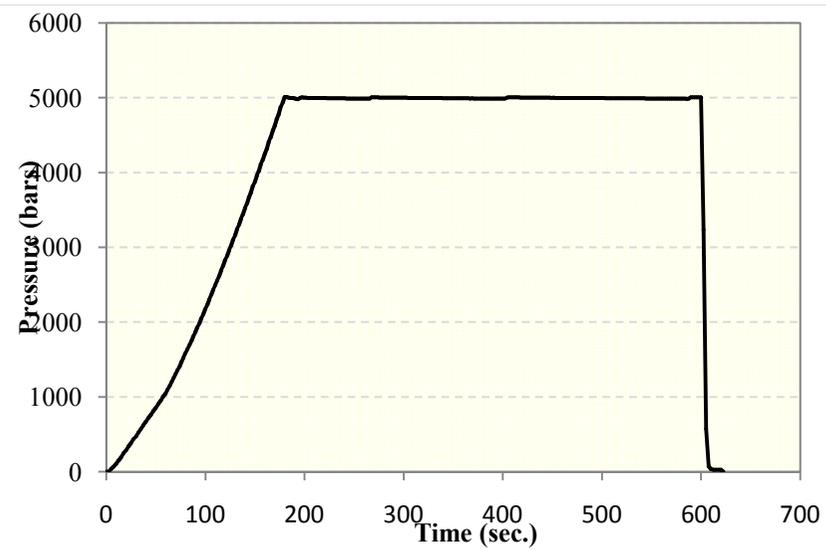
# Metodología

128 jamones comerciales



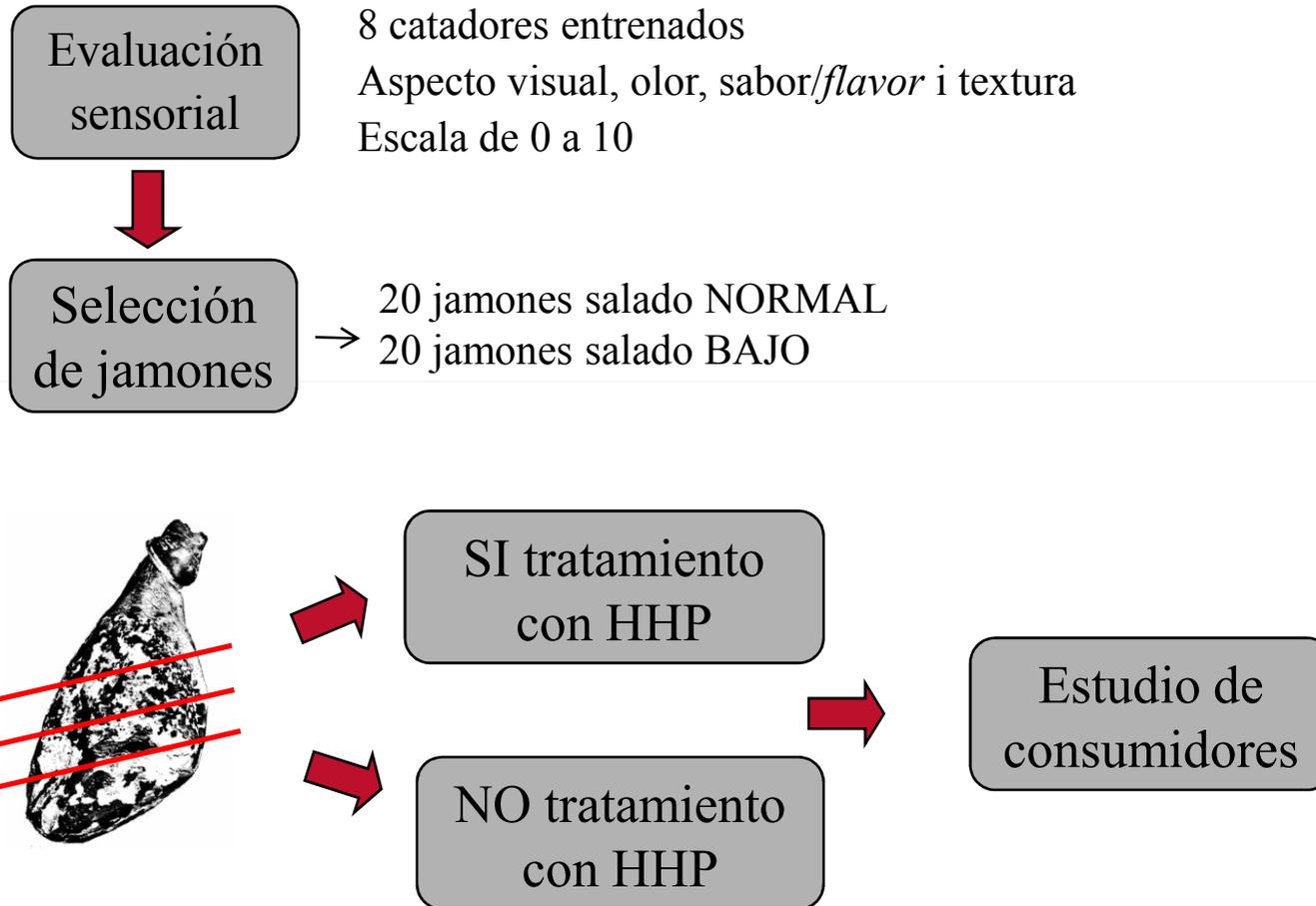
SI tratamiento con HHP

## Tratamiento con HHP



# Metodología

128 jamones comerciales



## Metodología estudio de consumidores

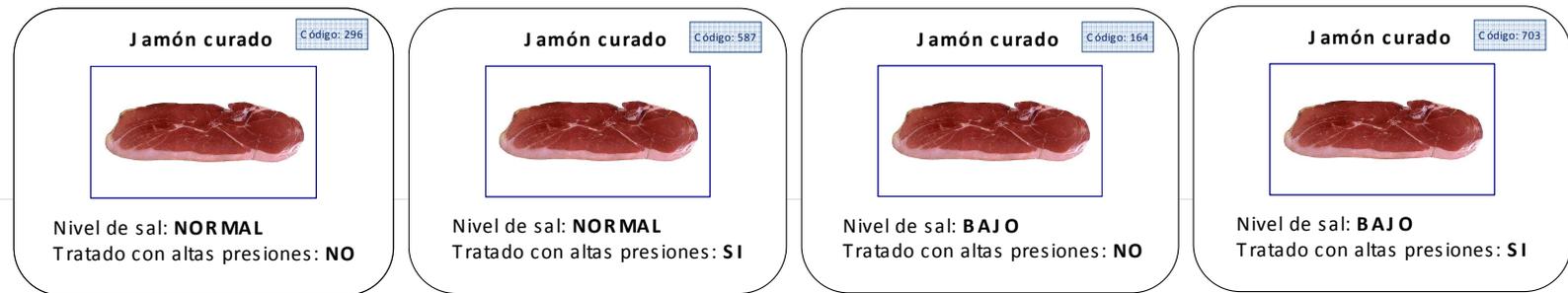
- Reclutamiento de 113 consumidores (provincia Gerona)
  - Responsables de la compra de los alimentos en su hogar
  - Edad comprendida entre 30 y 70 años
  - Consumo habitual de jamón (>1 vez/mes)
  - Distribución por géneros equilibrada (50%  $\pm$ 10%)
- Etapas del estudio
  1. Degustación a ciegas (sin información)
  2. Expectativas y análisis conjunto (sólo información)
  3. Degustación+ información y análisis conjunto





## 2. Evaluación de las expectativas y análisis conjunto

- Simulación de una situación real de compra para descubrir los atributos del producto más valorados por los consumidores
- Diseño de dos factores y dos niveles dentro cada uno ( $2 \times 2 = 4$ )



- Valoración de la aceptabilidad esperada (expectativas)
- Intención de compra (análisis conjunto)
- Adecuación de las muestras en dos situaciones (día normal y ocasión especial)
- Escala de valoración de 1 a 10 en todos los casos

### 3. Degustación con información



Jamón curado

Código: 296



Nivel de sal: **NORMAL**  
Tratado con altas presiones: **NO**

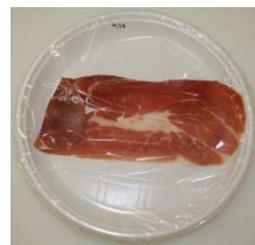


Jamón curado

Código: 587



Nivel de sal: **NORMAL**  
Tratado con altas presiones: **SI**



Jamón curado

Código: 164

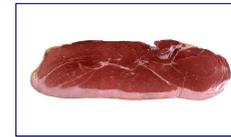


Nivel de sal: **BAJO**  
Tratado con altas presiones: **NO**



Jamón curado

Código: 703

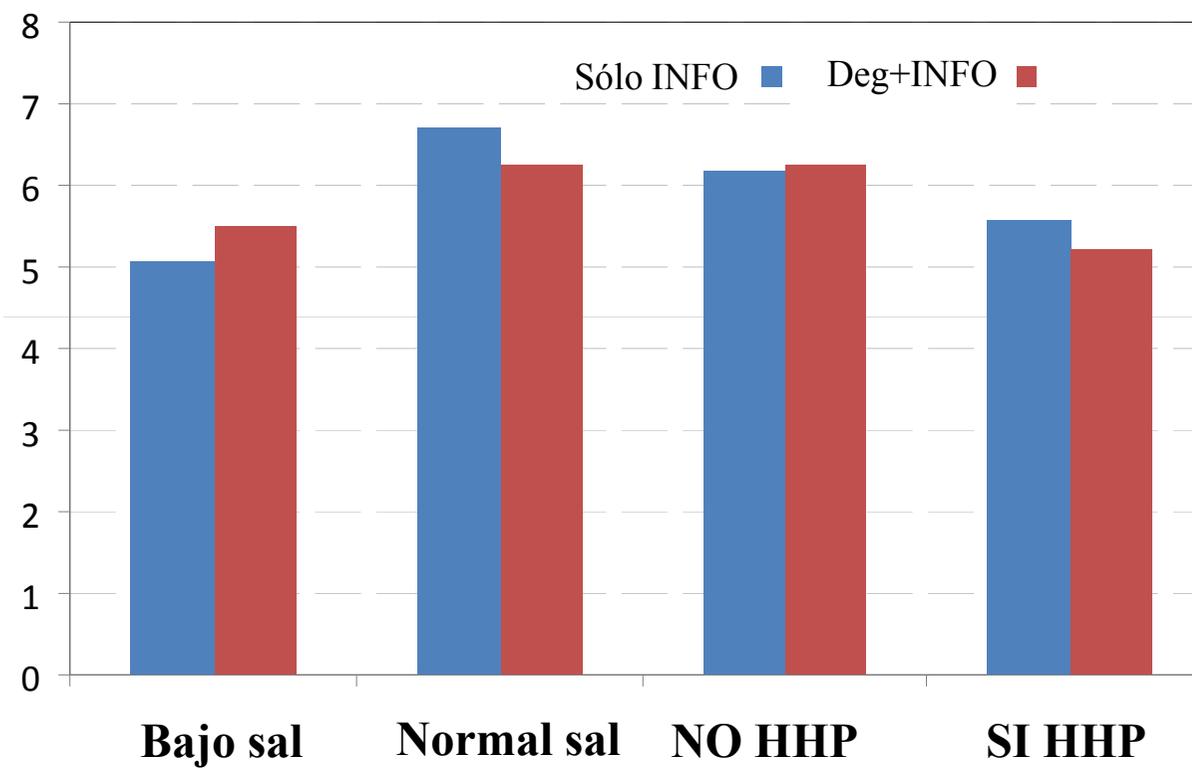


Nivel de sal: **BAJO**  
Tratado con altas presiones: **SI**

- Valoración aceptabilidad
- Intención de compra (análisis conjunto)
- Adecuación de las muestras en dos situaciones (día normal y ocasión especial)
- Escala de valoración de 1 a 10 en todos los casos

## Resultados: análisis conjunto

- Intención de compra



## Resultados: análisis conjunto

- Importancia de cada factor y utilidad de cada nivel

### Sólo INFO

Factor	Niveles	Utilidad	Importancia (%)
Sabor salado	Bajo	-0.83	74.2
	Normal	+0.83	
HHP	NO	+0.29	25.8
	SI	-0.29	

### Degustación + INFO

Factor	Niveles	Utilidad	Importancia (%)
Sabor salado	Bajo	-0.41	49.2
	Normal	+0.41	
HHP	NO	+0.42	50.8
	SI	-0.42	

## Resultados

- Segmentación de la muestra de consumidores (sólo INFO)

Factor	Niveles	Utilidad	Importancia (%)
Sabor salado	Bajo	+0.49	44.1
	Normal	-0.49	
HHP	NO	-0.62	55.9
	SI	+0.62	

Grupo 1 (n=38)

Factor	Niveles	Utilidad	Importancia (%)
Sabor salado	Bajo	-1.18	78.4
	Normal	+1.18	
HHP	NO	+0.32	21.6
	SI	-0.32	

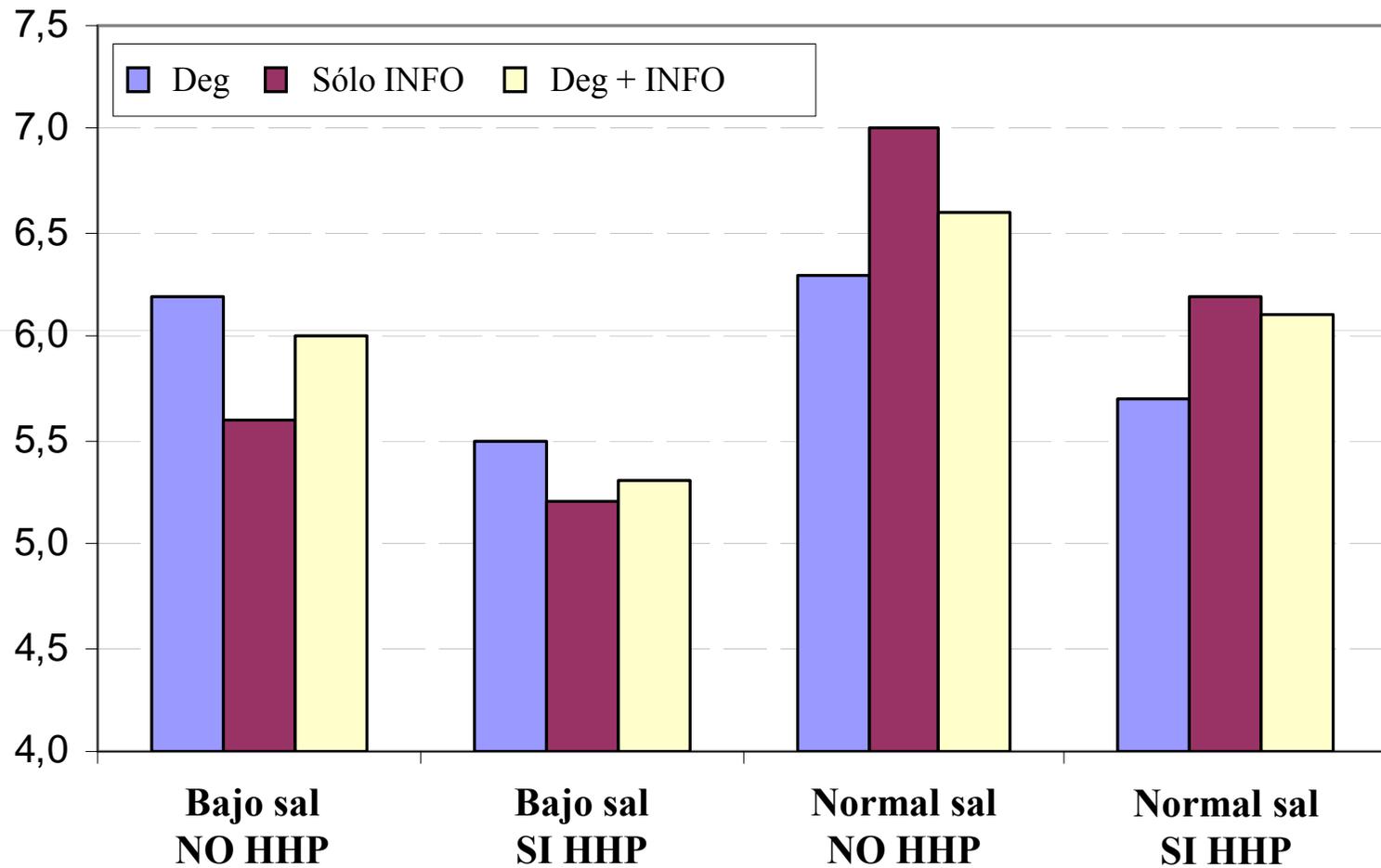
Grupo 2 (n=40)

Factor	Niveles	Utilidad	Importancia (%)
Sabor salado	Bajo	-1.72	56.9
	Normal	+1.72	
HHP	NO	+1.31	43.1
	SI	-1.31	

Grupo 3 (n=35)

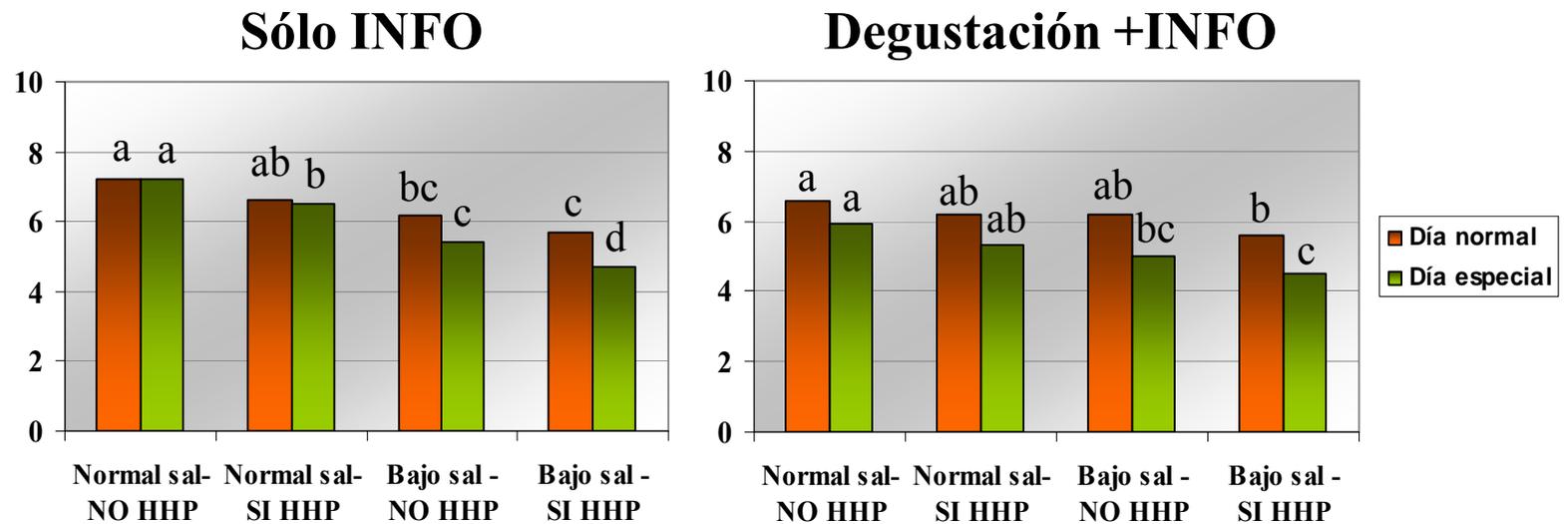
## Resultados

- Expectativas (aceptabilidad)



## Resultados

- Adecuación para distintos contextos



## Conclusiones

- En la degustación a ciegas de las muestras, los jamones con sabor salado normal y sabor salado bajo (no tratados con HHP) recibieron una aceptabilidad similar entre los participantes
- Las expectativas que los consumidores participantes tienen de las muestras de jamón con sabor salado bajo son menores a la aceptabilidad real que tienen al probarlo. En el caso de los jamones con un sabor salado normal pasa lo contrario
- Las expectativas para las muestras tratadas con HHP fueron mayores cuando los consumidores participantes únicamente disponían de la información que cuando además podían probar el producto

## Conclusiones

- Por término medio, los consumidores participantes prefieren el jamón curado tradicional (salado normal y no HHP). Sin embargo, al segmentar la muestra de consumidores se obtuvo un grupo de consumidores (33%) que mostró preferencia por los jamones con sabor salado bajo y tratados con HHP
- Los jamones con un sabor salado bajo, ya sean tratados o no con HHP, se consideran menos adecuados para ocasiones especiales

**IRTA**  
RECERCA | TECNOLOGIA  
AGROALIMENTÀRIES

 Generalitat  
de Catalunya



**Muchas gracias por su atención**

**IRTA**

