

INPROVO presenta a la “Gente del Huevo”

Entrevista a Jaime Villarreal, avicultor en una granja familiar de producción de huevos.

La avicultura española está inmersa en constantes cambios para adaptarse a las exigencias de la normativa comunitaria y a las demandas del mercado. Sigue siendo fundamentalmente una actividad desarrollada por pequeñas y medianas empresas familiares, con productores comprometidos con el servicio a sus clientes y que contribuyen a mantener la actividad económica y fijar población en áreas rurales de toda España. En “Gente del Huevo” entrevistamos a Jaime Villarreal, avicultor en una empresa familiar, que nos describe su actividad.

¿Por qué decides ser productor de huevos?

Somos tres hermanos involucrados en mantener el negocio familiar que inició nuestro padre. Desde niños vimos en nuestro padre el entusiasmo por un negocio dinámico, que basó su crecimiento en ofrecer una calidad y servicio diferenciados y en el que el contacto diario y directo con los clientes era fundamental. Aún hoy conservamos muchos de esos clientes en su segunda o tercera generación, con los que seguimos teniendo un trato muy cercano.

¿Cuál ha sido la evolución de vuestra empresa hasta hoy?

En 1960 inicia su actividad comercializando huevos provenientes de pequeñas granjas de la provincia de Toledo y repartiéndolos por Madrid tienda a tienda. Para acompañar el crecimiento de la empresa vimos necesario comenzar a producir con granjas propias en 1985. Poco a poco hemos ido incrementando nuestra capacidad productiva hasta la actualidad.

¿Qué requisitos tiene que cumplir una granja para instalarse por primera vez?

En primer lugar, hay que buscar la ubicación idónea y para ello hay que tener en cuenta, entre otros aspectos, que el terreno tiene que ser rústico, con buenos accesos y con disponibilidad de agua de buena calidad, necesaria para mantener las gallinas sanas. A partir de ahí, hay que conseguir las autorizaciones administrativas, principalmente medioambientales, urbanísticas y sanitarias. Después se ejecuta el proyecto constructivo.

Para la puesta en marcha de la granja se debe contar con un equipo de personas formadas e involucradas en el negocio. Está formado, entre otros, por personas encargadas del cuidado de los animales, del mantenimiento de las instalaciones, de la recogida y envasado de los huevos, del control de calidad, y de las tareas administrativas y comerciales. Además, es necesario un veterinario responsable de la granja que supervisa la alimentación, el buen estado y bienestar de los animales.

Las granjas actuales disponen de un sistema automatizado de control de las condiciones de los gallineros, esencial para el cuidado y el bienestar de los animales. Podemos saber en cada momento si funcionan los equipos de control ambiental de la temperatura y ventilación y los de distribución de agua y comida, con alarmas que avisan inmediatamente de cualquier incidencia.

Todas las granjas cuentan con un sistema que garantiza una trazabilidad completa tanto de los animales (origen de las gallinas, lugar de la cría, alimentación, vacunas...) como del producto final. Todos los huevos que se ponen en el mercado están identificados y marcados, lo que permite trazarlos desde la granja de origen hasta el consumidor final y viceversa.

Además, contamos con nuestro propio sistema de control de la calidad y la seguridad del huevo, supervisado por las autoridades competentes, a las que se suman, en su caso, certificaciones externas de calidad, bienestar animal, etc. que tenemos implantados para atender demandas de clientes concretos.

¿Cómo decide un productor qué tipo de huevo produce y a qué mercado se dirige?

Para tomar esta decisión tenemos en cuenta la demanda y necesidades de nuestros clientes consolidados. Para ello es importante la comunicación con ellos, que nos informan de las inquietudes de los consumidores.

En nuestra empresa siempre hemos optado por un modelo diversificado, tanto desde un punto de vista geográfico como de canales de venta. Ello implica que estamos abiertos a colaborar con cualquier tipo de cliente del mercado.

¿Cuáles son los principales costes de una empresa de producción de huevos? ¿Alguno es más elevado para los productores de la Unión Europea?

Los principales costes de las granjas son los de alimentación, la compra de la ponedora, la amortización de las instalaciones, los costes de personal y de diferentes aprovisionamientos como los envases y el suministro de energía, entre otros.

En la UE alguna de estas partidas se ve incrementada en costes para poder dar cumplimiento a las diferentes normativas, que son más exigentes en materias como la seguridad alimentaria, el bienestar animal y el respeto al medioambiente, lo que implica un mayor coste de producción respecto a otras zonas productoras

del mundo. Como compensación tenemos un sistema de producción más sostenible y mejor valorado en el mercado interno y en los mercados internacionales.

¿Qué decisiones debes tomar o estás tomando como productor, en función de expectativas o previsiones futuras? ¿Eres optimista sobre el futuro del sector y de tu empresa?

La situación actual, debido a la crisis sanitaria del Covid19, puede ocasionar cambios en los hábitos de los consumidores y las tendencias del mercado, por lo que cualquier decisión debe estar muy meditada.

No obstante, soy optimista en cuanto al futuro del sector, ya que el huevo, por sus cualidades y coste estará siempre bien posicionado en la cesta de la compra.
