

Josep M^a Vidal

Director general de Liderou y presidente de Matines Ibérica



"Hoy en día el huevo sí que tiene un precio muy correcto"

A los 17 años, Josep M^a Vidal ya compaginaba sus estudios con su trabajo en un negocio familiar dedicado a la venta de huevos a minoristas y mayoristas, donde acabó ocupando la dirección. En 1987 se incorporó a la empresa Miquel Callís, donde tuvo contacto con el sector desde el área de piensos, la comercial y la dirección. En 1995, Vidal, Master en Dirección de Empresas, entró a formar parte de un nuevo proyecto, Liderou SL, a la que siguió la creación de otra empresa, CDC Matines Ibérica. Este año, Josep M^a Vidal ha sido uno de los ponentes de las Jornadas Profesionales de Avicultura, con una conferencia sobre la calidad del huevo fresco.

Liderou apuesta por la venta del huevo alternativo

En Liderou se han convertido granjas de batería en granjas de suelo y camperas. La idea es progresar en la venta de huevo alternativo: tanto en huevo ecológico -con el código número 0-, la de huevo campero -número 1- y huevo en suelo -número 2-, esta última correspondiente a la nueva referencia con la que se estrenarán en el mercado. "Estamos ya para salir inmediatamente", asegura Josep M^a Vidal.

● **¿Cuáles serían las condiciones óptimas para asegurar esta calidad del producto?**

En principio, ya desde la granja debemos tener esto en cuenta. Desde la nave donde están las gallinas, ya sea de ponedoras o de gallinas en suelo. Efectivamente, los parámetros más importantes son, aparte evidentemente de la alimentación, la temperatura, que debe ser constante, y la humedad relativa, que debe ser por debajo del 80%.

● **Si la calidad del huevo comienza en la granja, ¿qué debemos tener en cuenta en esta fase?**

Exactamente, comienza en la gallina: una buena alimentación antes de poner, una edad correcta, y una buena puesta, sin olvidar la manipulación. El granjero debe tener en cuenta todos los parámetros que proporcionen bienestar al animal.

● **Los avicultores siempre han reclamado que debería subir el precio del huevo, cosa que por fin se ha producido este año. ¿Cómo lo valora usted como profesional de la comercialización?**

El precio del huevo debe ser el precio que corresponda, el correcto. Nosotros venimos de una situación de mercado donde hemos tenido unos precios muy bajos, incluso en muchas ocasiones por debajo del precio de coste. Hay

factores muy importantes como pueden ser la alimentación del animal, el pienso, los cereales, que han sufrido y siguen sufriendo continuas subidas. Esto no se ha podido trasladar al público, a la cadena de distribución. Hoy sí que es cierto que el huevo ha subido de precio debido a la nueva norma de bienestar animal, que lo que ha hecho ha sido reducir la cantidad de ponedoras de este país y en la Unión Europea en general. Hoy en día el huevo tiene un precio muy correcto: una docena viene a ser equivalente a menos de lo que vale un refresco y da de comer a diez o doce personas. Es un producto muy económico y debe seguir siéndolo pero a un precio razonable, con el que el productor pueda continuar con su actividad.

● **¿Podría encajar el consumidor otra subida del precio del huevo?**

Sí, porque sigo diciendo que aunque pueda tener un incremento, seguirá siendo un producto muy económico.

● **Parece que otra de las consecuencias que está teniendo la aplicación de la Directiva es una mayor salida de los huevos camperos y ecológicos...**

El huevo ecológico tiene una progresión y un incremento de ven-

ta muy pequeño. También las producciones son muy limitadas; es un producto que poco a poco va creciendo pero muy lentamente. El campero, por su parte, tiene un mayor incremento; quizás la percepción del bienestar animal que tiene la gallina sí que la puede apreciar el consumidor. Yo creo que este último irá aumentando. Luego está la gallina de suelo, que es un nuevo concepto que tenemos a partir de la ley de bienestar animal, que va a tener incidencia en el mercado, ya que lleva un camino de progresión importante a un precio más asequible que un campero, quizás algo superior al tradicional de granja. El huevo normal, por último, seguirá su venta como siempre.

● **En el Grupo Matines, ¿cómo se ha vivido la aplicación de la normativa?**

Siguiendo el proceso, por supuesto, porque no hay otra opción. Es una ley que hemos de asumir, por lo que íbamos invirtiendo en ella desde hacía tiempo. La economía no ha sido la más favorable y las administraciones tampoco han dado ayudas al sector. Nosotros estamos ya prácticamente al 100% de la adaptación.

Marisa Montes