

"España es un mercado estratégico para el crecimiento de Eurovo"

Siro Lionello Presidente de Eurovo



Eurovo, líder europeo en producción avícola, consolida su presencia en España tras integrar Granja Pinilla, apostando firmemente por la sostenibilidad, la innovación y la excelencia en su cadena de valor. Hablamos con Siro Lionello presidente de Eurovo.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa y cuál es la estructura actual del Grupo?

Eurovo nació hace más de 70 años como una empresa familiar italiana especializada en la producción de huevos y ovoproductos, consolidando a lo largo del tiempo un modelo de excelencia en su categoría. Durante décadas, el Grupo ha evolucionado hasta convertirse en un referente para los operadores del sector, gracias a una estrategia que combina la gestión directa de la cadena de suministro con la innovación tecnológica e industrial, siempre fiel a sus valores fundacionales. Como señala nuestro presidente, Siro Lionello, la fortaleza de la compañía reside en su capacidad para mantener las raíces firmes mientras se construye el futuro del sector. Bajo este espíritu afrontamos cada proyecto, respaldados por una cadena de suministro integrada y un compromiso inquebrantable con la calidad. Este modelo se replica en los diversos países europeos donde operamos, garantizando seguridad, frescura y sostenibilidad en colaboración con el sector retail, el foodservice y la gran industria alimentaria.

Actualmente, la sede central se encuentra en Italia. En España, el Grupo opera a través de Marco Polo Comercio y, desde 2025, ha reforzado su estructura industrial con la integración de Granja Pinilla. Tam-

bién contamos con centros productivos en Francia, Polonia, Rumanía y Bélgica, además de presencia comercial directa en el Reino Unido.

¿Cómo valora la evolución reciente del mercado en España?

El mercado español presenta una dinámica muy similar a la del resto de Europa. El huevo se confirma como la proteína más accesible económicamente, además de ser versátil y coherente con las nuevas tendencias de salud y nutrición. El interés creciente por los alimentos naturales está impulsando el consumo de manera notable.



Por otro lado, los ovoproductos ganan peso en el canal foodservice y en la industria, donde se demandan soluciones de alto valor añadido, con rendimientos organolépticos específicos, total seguridad y trazabilidad completa. Cabe destacar que, dentro del contexto europeo, España es un actor clave, ocupando el cuarto puesto como productor tras Francia, Alemania y Polonia.

¿Qué ventajas garantiza el control integral de la cadena de suministro, desde la cría hasta el producto final?

Ese control nos permite liderar los procesos para ofrecer una calidad garantizada. En concreto, supervisamos el crecimiento de las gallinas ponedoras desde su primer día de vida, asegurando su bienestar mediante soluciones específicas y personal cualificado. El hecho de contar con fábricas de piensos propias nos permite adaptar la alimentación según la edad y las necesidades del animal, lo que garantiza una producción eficiente tanto cualitativa como cuantitativamente.

El producto final es la consecuencia directa de una gestión correcta en las granjas, complementada con fases de selección y envasado automatizadas que llevan el huevo a la mesa del consumidor. En el caso de los ovoproductos líquidos, empleamos tecnologías avanzadas para lograr un alto rendimiento y seguridad alimentaria. No obstante, la tecnología por sí sola no es suficiente; requiere del know-how y la especialización que definen a Eurovo. Esta integración vertical asegura estabilidad en la calidad,

El Grupo Eurovo consolida su capacidad industrial en el mercado español tras la integración estratégica de Granja Pinilla y la actividad de Marco Polo Comercio.

optimización de costes y una trazabilidad total, aspectos cruciales ante las normativas europeas vigentes.

¿Cómo integran la sostenibilidad y el bienestar animal en su estrategia corporativa?

La sostenibilidad es un pilar estructural de nuestra filosofía, sustentada en cinco ejes clave: bienestar animal, responsabilidad ambiental y social, calidad y seguridad del producto, e innovación continua. Esta estrategia global se adapta localmente a cada mercado, valorando sus particularidades.

Invertimos de forma constante en eficiencia energética, economía circular, reducción de residuos y optimización de recursos hídricos en todos nuestros centros europeos. En bienestar animal, aplicamos protocolos que cumplen estrictamente la normativa comunitaria. Además, desde hace cuatro años publicamos nuestro Informe de Sostenibilidad

para comunicar con transparencia nuestros avances.

¿Cuál es el papel de la innovación en el desarrollo de nuevos formatos y productos?

La innovación es el motor principal de nuestro crecimiento. Fomentamos la interacción constante entre nuestros equipos para intercambiar conocimientos. Observamos atentamente la evolución de los consumidores y del sector profesional para traducir ideas en productos y procesos que solucionen necesidades reales de servicio y seguridad. El objetivo es anticiparnos a las demandas de la gran distribución y la restauración, manteniendo una capacidad de cambio constante.

¿Qué relevancia tiene la planta de Valladolid en la estrategia de expansión de Eurovo en España?

El mercado español es prioritario para nosotros y ha experimentado una notable concentración recientemente. Nuestra intención es desempeñar un papel relevante en el mercado interno, posicionándonos como un referente para clientes industriales, del sector foodservice y de la gran distribución.

¿Cómo afrontan los desafíos actuales relacionados con los costes de materias primas, energía y logística?

Al ser el huevo una commodity, cualquier variación en los costes tiene un impacto directo y significativo. La clave para gestionar estos desafíos, que son externos y no controlables, reside en la flexibilidad operativa para adaptarnos a las fluctuaciones del mercado.

¿Cuáles son los retos para Marco Polo Comercio en los próximos años?

El desafío fundamental es la transición de la producción de huevos en jaula a sistemas de cría en suelo. Este proceso exige inversiones de gran calado para adecuar las instalaciones, así como personal más especializado. El reto es mantener la calidad y la continuidad del suministro en un mercado que exige, cada vez más, niveles superiores de sostenibilidad y transparencia.

