Ir. P.J.A. Spitters

Med. No. 322

AFZETPERSPECTIEVEN VOOR NEDERLANDS VARKENSVLEES, KALFSVLEES EN VLEESWAREN IN SPANJE

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT
BIBLIOTHEEK POSTBUS 29703
2502 LS DEN HAAG TEL. 070-614181

Februari 1985

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Landbouw

REFERAAT

AFZETPERSPECTIEVEN VOOR NEDERLANDS VARKENSVLEES, KALFSVLEES EN VLEESWAREN IN SPANJE
Spitters, P.J.A.
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1985
104 p., 13 tab., 30 fig., 17 bijl.

In het kader van de toetreding van Spanje tot de EG wordt in het onderzoek aandacht besteed aan de Nederlandse afzetperspectieven op de Spaanse markt voor varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren. Het onderzoek is grotendeels een literatuuronderzoek. Er wordt geconcludeerd dat er afzetperspectieven zijn voor varkensvlees, kalfsvlees, gekookte ham, gekookte worsten, leverpastei en vacuüm verpakte vleeswaren. Spanje wenst echter na toetreding tot de EG een lange overgangsperiode met handelsbeperkende maatregelen aan de grens ter bescherming van de eigen markt. Hoewel het resultaat van de onderhandelingen nog niet vaststaat, lijkt het in ieder geval noodzakelijk zo snel mogelijk "ingevoerd" te geraken op de Spaanse markt en potentiële afzetmogelijkheden bij genoemde aangrijpingspunten in het distributiekanaal te ontwikkelen.

Marktonderzoek/Exportmarketing/Afzet/Spanje/Nederland/Varkensvlees/Kalfsvlees/Vleeswaren

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
AANBEVELINGEN		12
1.	INLEIDING	15
2.	CONSUMPTIE	18
	2.1 Bevolking en welvaart	18
	2.2 Gezinsbestedingen	19
	2.3 Ontwikkeling van het vleesverbruik	27
	2.4 Consumptiegewoonten en consumentenvoorkeuren	29
3.	DISTRIBUTIE	30
	3.1 Voedingsmiddelendistributie	30
	3.2 Vlees- en vleeswarendistributie	31
	3.2.1 Structuur	31
	3.2.2 Detailhandel	33
	3.2.3 Horeca, instellingen e.d.	34
	3.2.4 Groothandel	35
	3.2.5 Import en transportkosten	35
	3.3 Vlees- en vleesconservendistributie in Madrid	36
4.	VLEESINDUSTRIE	40
	4.1 Definiëring van bedrijfstypen	40
	4.2 Karakterisering van de bedrijfstypen	41
	4.3 Produktie en marktaantrekkelijkheid voor vleeswaren en vleesconserven	49
	4.4 Ontwikkelingen in de kostenstructuur	52
	4.5 Veterinaire en sanitaire problemen	53
	4.6 Wetgeving in de vleessector	53
	4.7 Organisatie en ontwikkeling	54
5.	VARKENSHOUDERIJ	56
	5.1 Bedrijfsstructuur en Afrikaanse varkenspest	56
	5.2 Mengvoedersector	61
	5.3 Varkenshouderij in Aragon	64
	5.3.1 Bedrijfsstructuur	64
	5.3.2 Kostprijs en economisch resultaat	66
	5.3.3 Afzetstructuur	67

INHOUD (vervolg)

		Blz.
6.	AANBOD, PRIJZEN EN BUITENLANDSE HANDEL	68
	6.1 Aanbod	68
	6.2 Buitenlandse handel	72
	6.3 Overheidsbeleid tot moment van toetreding	73
	6.4 Bedrijfseconomische analyse van de effecten van Spaanse toetreding tot de EG	75
LITERATUUR		77
BIJLAGEN		86

Woord vooraf

Op 1 januari 1986 zou Spanje kunnen toetreden tot de Europese Gemeenschap. Tegen de achtergrond van deze streefdatum hebben, in het voorjaar van 1984, het Produktschap voor Vee en Vlees, het Voorlichtingsbureau Vlees en het Ministerie van Landbouw en Visserij aan het Landbouw-Economisch Instituut de opdracht gegeven een desk research uit te voeren naar de Spaanse vleesmarkt.

De werkwijze en de prioriteitstelling van het onderzoek is besproken met een begeleidingscommissie, ingesteld door het Produktschap voor Vee en Vlees, die oorspronkelijk bestond uit:
Ir. G.A. Meijer, Produktschap voor Vee en Vlees (voorzitter);
Drs. W.A.M. van Kippersluis, Produktschap voor Vee en Vlees (secretaris);
Ir. W. van Grootheest, Ministerie van Landbouw en Visserij;
Drs. L.C.M. Sala, Voorlichtingsbureau Vlees;
Y. Brada, Centrale organisatie voor de Vleesgroothandel;
Drs. G.C. de Graaff, Landbouw-Economisch Instituut;
Drs. S.B.M. Jongerius, Produktschap voor Vee en Vlees;
A. Kon (primaire sector);
A. van der Laan, Bureau Vleeswarenorganisaties;
Drs. B. IJsseldijk (veevoederindustrie).
In een later stadium van het onderzoek zijn Mr. H.J. van Heusden, (Centrale Organisatie voor de Vleesgroothandel),
Drs. A.J.G. Leyten (Nederlandse Bond van Handelaren in Vee) en
Ir. C.D. Roele (vervanger Ir. W. van Grootheest) tot de begeleidingscommissie toegetreden.

Het onderzoek behandelt de Nederlandse afzetmogelijkheden voor varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren na de toetreding van Spanje tot de EG.

In hoofdzaak is het onderzoek gebaseerd op aanwezige literatuur in Nederland en op publikaties die zijn verkregen via het Bureau van de Landbouwraad van de Nederlandse Ambassade in Madrid en via Spaanse onderzoekinstellingen. Aanvullend op de desk research heeft een studiereis plaatsgevonden naar Madrid en Barcelona en heeft een Spaanse student een aantal interviews afgenomen om meer inzicht te krijgen in elementen van het aankooppatroon in de produktiekolom.

De onderzoeker is erkentelijk voor de inbreng van de begeleidingscommissie en de grote behulpzaamheid van
Dr.Ir. Th.P.M. de Wit en Ir. H.L.M. van Wissen van het Bureau van de Landbouwraad te Madrid.

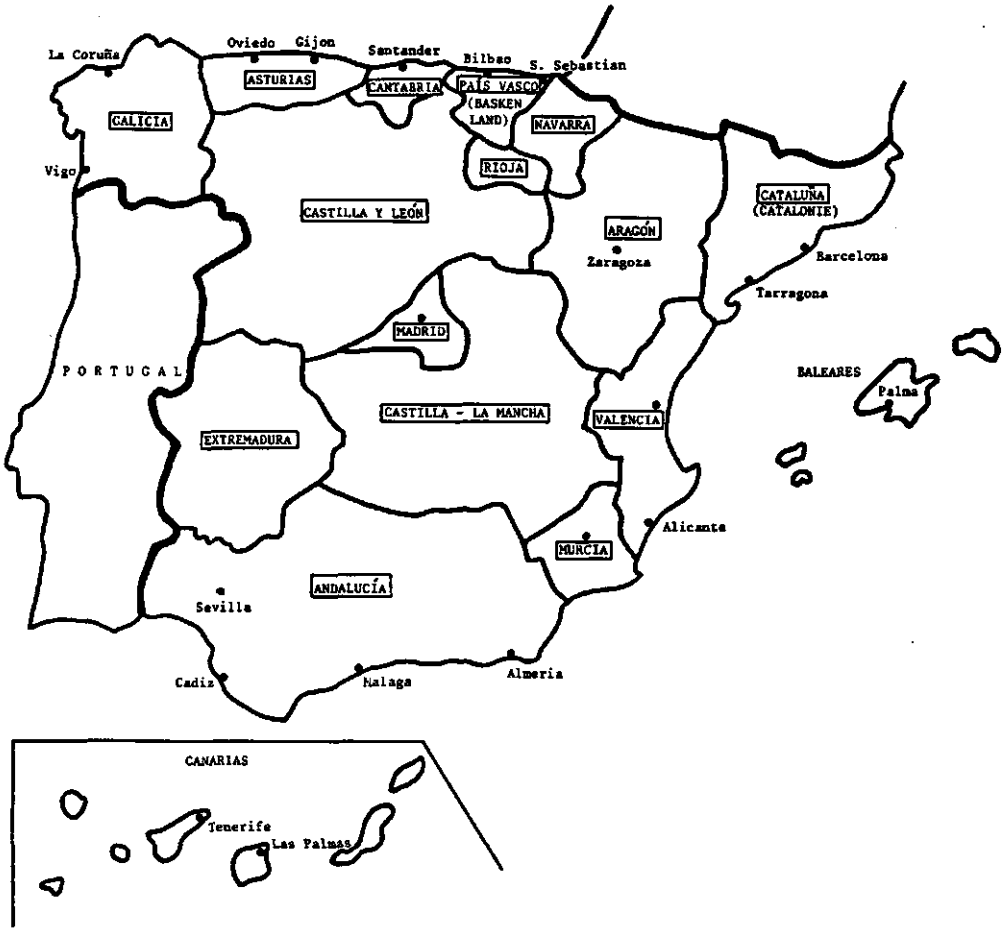
De Directeur,



(J. de Veer)

Den Haag, februari 1985

Spanje regio's en belangrijke steden



Samenvatting

Met het oog op de te verwachten toetreding van Spanje tot de Europese Gemeenschap wordt in het onderzoek ingegaan op de Nederlandse afzetperspectieven voor varkensvlees, kalfsvlees, vleeswaren en vleesconserven, op de Spaanse markt. Momenteel is de Spaanse vleesmarkt, afgezien van de Canarische Eilanden, nauwelijks toegankelijk door de grote overheidsinvloed op het handelsverkeer. Hoewel Spanje vrijwel volledig zelfvoorzienend is in de vleessector, is dit land bevreesd voor de negatieve effecten van directe onvoorwaardelijke toetreding tot de gemeenschappelijke markt. Dit wordt enerzijds veroorzaakt door een mogelijk exportverbod van Spaans varkensvlees en -vleeswaren vanwege de Afrikaanse varkenspest. Anderzijds wordt verwacht dat aanpassing van de Spaanse graan- en mengvoedermarktordening aan het EG-beleid tot uiting zal komen in hogere Spaanse mengvoederprijzen. In ieder geval verwacht Spanje zelf, als gevolg van prijsfluctuaties en het cyclische verloop van de varkensvleesprijzen, een concurrerend aanbod vanuit de EG in perioden met hoge Spaanse vleesprijzen. Daarom is het Spaanse voorstel aan de EG gebaseerd op een langdurige overgangsperiode in samenhang met een wederzijdse gelijkmatige ontwikkeling van het handelsverkeer. Dit kan dus een aanmerkelijke beperking tot gevolg hebben van de Nederlandse exportmogelijkheden naar Spanje.

De Spaanse welvaart concentreert zich voornamelijk rond de bevolkingscentra Madrid, Barcelona en Bilbao. Daarnaast fungeert het toerisme in het zuiden en oosten als trekpaard voor de welvaartgroei die beperkt blijft tot een smalle kuststrook. De distributie van levensmiddelen voor de welvarende gebieden is gecentraliseerd in bovengenoemde steden en, voor wat de toeristengebieden betreft, eveneens in Valencia en Palma op de Balearen. Na toetreding tot de EG is het mogelijk dat ook andere steden zich kunnen ontplooien als distributiecentrum, bijvoorbeeld Sevilla, Malaga of Alméria.

Hoewel een vergelijking van Spaanse en Nederlandse bestedingsstatistieken vragen kan opwerpen, kan toch worden geconcludeerd dat de gezinsuitgaven voor vlees en vis in de welvarende gebieden hoger lijken te zijn dan in Nederland. Het rundvleesaandeel in de totale vers-vleesbestedingen is hoog (39%). De aandelen in de vers-vleesbestedingen van vers varkensvlees (20%), vers pluimveevlees (22%) en vers schape- en geitevlees (15%) zijn aanmerkelijk lager. De bestedingen aan vleeswaren- en vleesconserven zijn hoog, te weten 23% van de totale vleesbestedingen (vers én verwerkt). Op basis van afgeleide produktiecijfers blijkt dat 44% van de varkensvleesproduktie in verwerkte vorm wordt geconsumeerd. Andere vleessoorten worden nog nauwelijks voor de bereiding van vleeswaren gebruikt. Het hoofdelijk ver-

bruik van rundvlees is zeer laag (12,1 kg vers én verwerkt). Dit wordt veroorzaakt door een stagnerende inkomensontwikkeling en een ongunstige prijsontwikkeling ten opzichte van andere vleessoorten. Het verbruik van pluimveevlees is zeer hoog (23,7 kg vers én verwerkt) en is, evenals varkensvlees (27,3 kg vers én verwerkt), de laatste 10 jaar sterk gestegen. De consumptie van varkensvlees is vergelijkbaar met die van Italië. De consumptie van vers varkensvlees is nog laag en zal naar verwachting sterker toenemen dan de consumptie in de vorm van vleeswaren. De Spanjaard is traditioneel ingesteld, maar buitenlandse produkten worden in het algemeen als "beter" gewaardeerd. Vlees en vleeswaren uit Nederland zijn bij de consument niet bekend. Dit wordt uiteraard veroorzaakt door het handelsregime van Spanje dat onregelmatig en slechts zeer kleine hoeveelheden op de eigen markt toelaat. Er zijn naast regionale verschillen in de consumentenvoorkeuren voor vlees en vleeswaren ook sterke seizoensinvloeden op voorkeur en bereidingswijze. Geen enkele vleessoort heeft een uitgesproken beter imago. Alleen bevroren vlees heeft, door overheidsimport van lage kwaliteit, een slechter imago. Hoewel geen exacte gegevens bekend zijn, wordt aangenomen dat de buitenhuishoudelijke consumptie groot is. Ca. 90% van het Spaanse kalfsvlees (ternera) is rose van kleur. Door de voorkeur voor vleessoorten met een heldere lichte kleur kunnen er perspectieven voor het Nederlandse witte kalfsvlees zijn op de nog kleine Spaanse markt voor dit produkt.

De voedingsmiddelendistributie in Spanje is nog altijd weinig modern; het aandeel van de traditionele detailhandel is groot. Het Spaanse afzetpatroon van varkensvlees is vergelijkbaar met de Nederlandse situatie. De groothandelsfunctie wordt op verschillende wijzen uitgeoefend, nl. door:

a. zelfstandige uitsnijderijen in de grote consumptiecentra en produktiegebieden (Madrid).
b. particuliere slachthuizen annex uitsnijderijen in de grote consumptiecentra in de nabijheid van de varkenshouderij (Barcelona).
c. abastecedores (Barcelona) of entradores (Madrid), die op de groothandelsmarkt van de openbare slachthuizen en op de handelsbeurzen opereren. Zij hebben een belangrijke functie in het afzetkanaal van rundvlees. De entrador/abastecedor laat het vee slachten voor eigen rekening of voor rekening van een ander. Tevens verhandelt deze persoon het aangeboden vlees van de particuliere slachthuizen op de vleesmarkt van het openbaar slachthuis.
d. koelhuizen annex vleesgrossiers in Catalonië en op de eilanden.

Mogelijke aangrijpingspunten voor Nederlandse exporteurs bij de Spaanse groothandel kunnen zijn: zelfstandige uitsnijderijen, koelhuizen annex vleesgrossiers en abastecedores/entradores. Meer dan 90% van de detailhandel in vlees komt voor rekening van de slager. Er lijken geen mogelijkheden aanwezig voor rechtstreekse

afzet van vlees aan de detailhandel. De slagers zijn nauwelijks horizontaal geïntegreerd en supermarkten werken veelal met onafhankelijke concessionnaires. Supermarkt-, hypermarkt-, cash-and-carry- en vrijwillige filiaalketens kunnen afzetmogelijkheden bieden voor Nederlandse vleeswaren en vleesconserven omdat deze ketens haar produkten centraal inkopen. Momenteel biedt het huidige Spaanse importsysteem nauwelijks mogelijkheden voor deze bedrijven om rechtstreeks te importeren. De verkoopstructuren van de binnenlandse fabrikanten zijn nog niet effectief gericht op deze detailhandelsorganisaties. De distributie van vlees bestemd voor buitenhuishoudelijk verbruik (horeca en instellingen e.d.) is kwantitatief en kwalitatief onvoldoende. Dit geldt met name voor de toeristengebieden.

De vleesindustrie is in het algemeen versnipperd, ambachtelijk, en het belang van regionale produkten is groot. Een zeer klein aantal z.g. vleesindustriecomplexen bezit echter een groot marktaandeel en heeft goede perspectieven op de nationale en internationale markt. De openbare slachthuizen worden gekenmerkt door een zeer inefficiënte bedrijfsvoering. De overheid tracht op korte termijn het aantal openbare slachthuizen te reduceren en de totale capaciteit met ca. één mln. ton te reduceren tot 0,73 mln. ton vooralsnog staat de positie van de openbare slachthuizen een verdere ontwikkeling van de particuliere slachthuizen in de weg. De particuliere slachthuizen voldoen, ondanks soms moderne slachtlijnen, niet aan de EG-normen voor wat betreft de veterinaire en sanitaire situatie. Tenzij ondersteund door de Spaanse overheid of de Europese Gemeenschap, kan niet worden verwacht dat de slachthuizen de bedrijfsvoering op de middellange termijn zullen aanpassen aan de EG-normen. Een oplossing voor deze situatie wordt gezocht in integratie van de slachthuizen met de conservenindustrie tot grote vleesindustriecomplexen.

Omdat de buitenlandse handel voor vleeswaren en vleesconserven gering is, of beperkt tot de Canarische Eilanden, verschaft de ontwikkeling van het binnenlands aanbod een indicatie voor Nederlandse afzetmogelijkheden. Produkten met een groot marktaandeel en een snelle produktiegroei zijn gekookte ham (al dan niet ingeblikt of verpakt), foie gras (in blik of verpakt) en gekookte wosten, vanaf een laag niveau groeit de produktie snel voor bacon, ingeblikte of verpakte gekookte worsten (type Frankfurter) en vacuum verpakte vleeswaren (zie figuur 4.10 en tabel 4.3).

De varkenshouderij concentreert zich in toenemende mate in het noordoosten van Spanje. Deze ontwikkeling wordt mede veroorzaakt door de aanwezige mengvoedertechnologie, gebaseerd op import van mais en beschikbaarheid van inlands graan, én een gunstige ontwikkeling van de vraag in dit gedeelte van Spanje.

De mengvoedersector is voor ca. 65% geïntegreerd 1) met de varkenshouderij en speciaal met de mestbedrijven. De coöperaties

1) Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen verticale integratie en contractproduktie.

hebben financiële voordelen, maar het werkgebied is hoofdzakelijk beperkt tot Catalonië. Spanje blijft sterk afhankelijk van geïmporteerde mengvoedergrondstoffen. Deze betreffen vooral mais en soja. Gegeven de huidige mengvoedersamenstelling (zonder tapioca etc.) zal toetreding tot de EG een stijgende mengvoederprijs betekenen. Het is dus mogelijk dat na toetreding de mengvoedersamenstelling zal veranderen, waardoor een geringere prijsstijging zal ontstaan.

De structuur van de fokbedrijven in Spanje wordt, ten opzichte van Nederland, gekenmerkt door een groter aandeel van de kleine bedrijven en een vergelijkbaar aandeel van grote bedrijven. De mestbedrijven (groter dan 20 plaatsen) in Spanje zijn gemiddeld groter dan in Nederland. Dit geldt met name voor Aragon. Het fokken en het mesten is nog niet goed op elkaar afgestemd wat tot uiting komt in een biggenstroom naar de tekortgebieden (o.a. Lerida). Hierdoor blijft de verspreidingskans van de Afrikaanse varkenspest hoog. Het aantal gevallen is de laatste jaren weer toegenomen. De overheid verwacht deze ziekte binnen 7-10 jaar te hebben uitgegroeid.

Een uitgebreide enquête in het belangrijke produktiegebied Aragon wijst uit dat alleen de vrije mesterij in 1978 rendabel was. In de daaropvolgende jaren ontwikkelt het economisch resultaat zich voor alle bedrijven zeer ongunstig, maar in mindere mate voor de contractbedrijven. Dit onder de veronderstelling weliswaar dat de produktiviteit in die periode niet is veranderd. Het percentage contractbedrijven neemt toe als gevolg van de geringere behoefte aan kapitaal en het geringere liquiditeitsrisico. De oorzaak van de toenemende negatieve bedrijfsresultaten wordt bepaald door de stijgende voerprijzen, waarbij de opbrengstprijzen achterblijven. De conti nuïteit van de bedrijven is echter niet in gevaar, maar de financieringsgrondslag verslechtert. Toetreding tot de EG zal het bedrijfsresultaat nadelig kunnen beïnvloeden indien de hogere voerprijzen in de EG niet worden gecompenseerd door hogere opbrengstprijzen voor varkensvlees en kalfsvlees. Deze opbrengstprijzen zijn moeilijk te vergelijken met die van de EG vanwege kwaliteitsverschillen, het stadium van verhandeling en de voortdurende depreciatie van de peseta ten opzichte van de Europese munteenheden. Een evaluatie van het Spaanse concurrentievermogen is dus sterk afhankelijk van de positie van de peseta op het moment dat Spanje toetreedt tot de EG en ook van eventueel in te stellen compenserende bedragen toetreding en monetair compenserende bedragen.

Het aanbod van varkensvlees is de laatste 10 jaar sterk toegenomen. In 1983 is de produktie voor het eerst nauwelijks gegroeid. Ook de andere intensieve veehouderijtakken stagneren. De kalfsvleesproduktie (wit vlees) is zeer klein en wordt voor 1979 geschat op 60.000 slachtingen. De produktie lijkt zich slechts bescheiden te ontwikkelen.

De complete Spaanse varkenscyclus beloopt ca. 3,5 jaar. De prijsbeweging vertoont pieken in de wintermaanden en in mindere

mate zijn er pieken in de zomermaanden. In de toeristengebieden kunnen deze prijsschommelingen extremer zijn. Bij Spaanse toetreding tot de EG zullen de toeristengebieden gedurende de zomermaanden, mede door de hoge prijs, een interessant afzetgebied kunnen zijn.

De laatste jaren wordt op het Iberisch schiereiland geen vlees meer ingevoerd. Voordien importeerde Spanje onregelmatig, voornamelijk op basis van ruilhandel, varkensvlees uit het Oostblok, China en Zuid-Amerika.

Aanbevelingen

1. "Espana es diferente". Deze gevleugelde uitspraak heeft grote invloed op het zaken doen in Spanje. De Spanjaard is een goed zakenman, inventief, charmant, met een sterk ontwikkeld doorzettingsvermogen. Maar hij is ook trots, vasthoudend en een scherp onderhandelaar. De buitenlander die in zijn land tot zaken wil komen doet er goed aan zich terdege voor te bereiden en een grote dosis geduld mee te nemen" (Rabobank, 1984).
2. Het gesloten karakter van de economie en de nog onzekere uitkomst van de toetredingsonderhandelingen in de vleessector maken het lastig een planning voor een afzetstrategie te maken. Spanje tracht gedurende een overgangsperiode kwantitatieve handelsrestricties te bewerkstelligen, waardoor voor Nederland op korte termijn slechts een geringe afzet mogelijk zal zijn. Echter, de huidige Spaanse volledige zelfvoorziening (varkenssector), de te verwachten buitenlandse concurrentie en de Spaanse handelsmentaliteit maken het noodzakelijk zo snel mogelijk "ingevoerd" te geraken op de Spaanse markt, zodat ook op de langere termijn snel en effectief kan worden gereageerd op afzetmogelijkheden.
3. Het afwegingsproces voor de keuze van afzetregio's en doelgroepen is voor varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren van gelijke aard. Kansen zijn er voor het Nederlandse bedrijfsleven in:
   - stedelijke distributiecentra: Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia en misschien Sevilla;
   - toeristische distributiecentra: Barcelona, Valencia, Palma op de Balearen, Tenerife en Las Palmas op de Canarische Eilanden en misschien Malaga of Alméria;
   - de horeca, instellingen e.d., dat momenteel een matig bewerkt marktsegment is.

   Bedreigingen voor een succesvolle penetratie in deze marktsegmenten worden gevormd door:
   - kwantitatieve invoerrestricties door Spanje geëist in het kader van de toetredingsonderhandelingen tot de EG;
   - grootschalige Spaanse, interregionaal opererende, vleesindustrieën;
   - potentiële buitenlandse concurrentie (o.a. Frankrijk en Denemarken);
   - onbekendheid met de Spaanse markt;

   De importhandel is in Spanje in handen van een klein aantal grote ondernemingen. Deze structuur biedt kansen voor de afzet van grotere hoeveelheden. Maar tevens vormt de importhandelsstructuur een bedreiging door de sterke marktpositie van de importerende bedrijven.

4. Een differentiatie naar produktgroepen is noodzakelijk voor de bepaling van een produktstrategie en een distributiestrategie.
   a. Produktstrategie:
      - Er zijn afzetperspectieven voor varkensvlees bestemd voor de verse consumptie. Hierbij gaat het om de meer hoogwaardige delen van goede kwaliteit (m.n. mager), maar ook karkassen en overige delen bij een gunstige kwaliteit-prijsverhouding. Kansen zijn er eveneens voor "stan daardkarkassen" en delen voor de vleesverwerking.
      - De huidige zeer kleine markt voor wit kalfsvlees én de consumentenvoorkeuren bieden mogelijkheden voor introductie van Nederlandse kalfsvlees in Spanje.
      - Aantrekkelijke groeimarkten in de produktgroep vleeswaren en vleesconserven zijn: gekookte ham (al dan niet ingeblikte of verpakt), gekookte worsten (al dan niet ingeblikt of verpakt), foie gras en vacuum verpakte vleeswaren.
   b. Distributiestrategie:
      - Vooralsnog lijkt afzet van varkensvlees en kalfsvlees via tussenpersonen c.q. importeurs noodzakelijk. Moeilijk maar mogelijk is directe levering aan zelfstandige uitsnijderijen, vleeswarenfabrieken, entradores/-abastecedores (centrale figuur op de groothandelsmarkt van het openbare slachthuis en op de handelsbeurzen waar het vlees niet fysiek aanwezig is) en in de toeristengebieden aan koelhuizen annex vleesgrossiers. Directe afzet aan horeca, instellingen e.d. is weliswaar zeer interessant maar uiterst moeilijk realiseerbaar.
      - Ook voor vleeswaren en vleesconserven lijkt afzet via een tussenpersoon c.q. importeur/levensmiddelengroothandel noodzakelijk. Bij voldoende grootte van het kwantum is directe afzet in het distributiekanaal mogelijk aan cash-and-carry-, supermarkt-, hypermarkt- en vrijwillige filiaalketens. Momenteel hebben deze ketens echter weinig of geen ervaring met rechtstreekse import. De afzet aan horeca, instellingen e.d. kan ook voor vleeswaren en vleesconserven aantrekkelijk zijn omdat de huidige afzetstructuren van de Spaanse vleesindustrie niet adequaat zijn afgestemd op deze markt naar kwaliteit en kwantiteit.
5. Penetratie op de Spaanse markt vergt van de individuele exporteur een zorgvuldige contractstrategie gericht op de handelspartners voor wat betreft prijsstelling, leveringscondities en het betalingsverkeer.
6. De geringe bekendheid van het Nederlandse produkt op de Spaanse markt maakt het noodzakelijk een intensieve promotiecampagne te voeren, met name gericht op de genoemde aan-

grijpingspunten in het distributiekanaal en op het grootverbruik. Thema's kunnen zijn: optimaal produkt voor wat betreft prijs en kwaliteit (in relatie tot uitstekende veterinaire en sanitaire omstandigheden), en afstemming van presentatie en levering op de eisen van de afnemers. De vlees- en vleeswarensector zal waar mogelijk aansluiting moeten zoeken in de vorm van gezamenlijke promotie met andere sectoren en produkten (kaas, yoghurt, chips, etc.), eventueel via het Ministerie van Landbouw en Visserij.

7. De toetreding tot de EG kan een versnelling van veranderingsprocessen in de Spaanse vleessector tot gevolg hebben. Tevens is het van belang de penetratie van concurrenten op de Spaanse markt tijdig te signaleren en te analyseren. Het is daarom noodzakelijk voorzieningen te treffen om informatiestromen te kanaliseren, op eenvoudige en snelle wijze, die gericht zijn op alle marketingmixvariabelen.

8. Tot slot verdient het aanbeveling om in het kader van de toetredingsonderhandelingen de aandacht te vestigen op de Spaanse veterinaire en sanitaire situatie en de overheidscontrole hiervan. Dit eveneens met het oog op de gewenste harmonisatie van de veterinaire wetgeving in de EG. Rekening houdend met potentiële exportmogelijkheden van Spanje en de concurrentiepositie van de rundvleessector, die in dit rapport niet zijn onderzocht, wordt aanbevolen een standpunt te bepalen ten aanzien van de voorstellen die van Spaanse zijde worden aangedragen in de toetredingsonderhandelingen met de EG voor het uiteindelijk bereiken van één gemeenschappelijke markt.

1. Inleiding

Al gedurende een reeks van jaren worden er onderhandelingen gevoerd over de toetreding van Spanje tot de Europese Gemeenschap. Bij de afsluiting van dit onderzoek, medio november 1984, is nog geen definitieve datum vastgesteld waarop de toetreding van Spanje een feit zal zijn. Vooralsnog wordt aangenomen dat Spanje per 1 januari 1986 lid van de EG zal zijn.

In het onderzoek wordt ingegaan op de Nederlandse afzetperspectieven op de Spaanse markt voor varkensvlees, vleeswaren en vleesconserven en kalfsvlees. Momenteel zijn er voor deze produkten geringe handelsmogelijkheden door het protectionistische beleid van de Spaanse overheid. Na toetreding tot de EG zal er uiteindelijk één gemeenschappelijke markt ontstaan, waardoor handelsbarriéres zullen verdwijnen en de Spaanse markt toegankelijk zal worden.

Pas nadat overeenstemming is bereikt over de wijze waarop de problemen in de "moeilijke" sectoren moeten worden opgelost (bijvoorbeeld olijfolie, wijn, groente en fruit, maar ook industrieprodukten etc.) komen de sectoren aan de orde die minder problematisch lijken. Dit geldt voor de vleessector en de graansector, waarvoor de EG een klassieke overgangsregeling voorstelt. Het Spaanse standpunt aangaande de toetredingsonderhandelingen met de EG voor de varkensvleessector toont duidelijk aan dat het land een groot belang hecht aan handhaving van de eigen positie op, in ieder geval, de binnenlandse markt.

De Spaanse overheid stelt dat, indien de EG aan Spanje een exportverbod oplegt voor vlees en vleeswaren vanwege de Afrikaanse varkenspest én tegelijkertijd Spanje de grenzen zal moeten openstellen voor produkten uit de EG, een ineenstorting van de prijzen is te verwachten. Omdat de Spaanse varkensvleesprijzen een cyclisch verloop vertonen en sterk fluctueren denkt dit land in ieder geval te worden geconfronteerd met grote concurrentie op de binnenlandse markt in perioden met hoge prijzen.

Spanje is een belangrijk importeur van granen. Daarom zullen de hogere graanprijzen, na toetreding tot de EG, een sterk negatief effect hebben op de winstgevendheid van de varkenshouderij. De Spaanse overheid verwacht op basis van het huidige handelspatroon in de EG - relatief weinig intracommunautaire handel in verwerkte vleesprodukten als gevolg van nationale en regionale consumentenvoorkeuren, en relatief veel handel in karkassen en delen - dat er een handelsstroom van karkassen en delen zal ontstaan. Spanje voorziet een veel geringere handelsstroom voor verwerkte produkten. Deze handelsstroom kan omvatten: gekookte ham, Parma ham, gekookte worstjes (type Frankfurter), salami's, Lyonworsten, leverpastei en eventueel bacon.

Tabel 1.1 Schematisch overzicht van de gevolgen van toetreding tot de EG voor verschillende bedrijfstakken, zoals Spanje deze zich voorstelt

Bedrijfstak	Effect	Toelichting
Slachterijen	-	Behalve bij even grote Spaanse export
Uitsnijderijen	0	
Verwerkende industrie	0	- Voor bovengenoemde Europese specialiteiten: + Betere mogelijkheden door een constante en overvloedige toelevering met nieuwe mogelijkheden voor rundvleesverwerking
Vleesgroothandel	+	Tot nu toe weinig ontwikkeld
Detailhandel	++	Door meer en gediversificeerd concurrerend aanbod
Mengvoederfabrikanten	--	Behalve bij even grote Spaanse export
Varkenshouderij	--	Idem

(-)-: (Sterk) negatief effect.
0 : geen effect.
(+)+: (Sterk) positief effect.

Tabel 1.1 geeft een samenvatting van de Spaanse visie op de gevolgen van de toetreding tot de gemeenschappelijke markt voor de verschillende bedrijfstakken van de vleesindustrie. Hieruit blijkt dat Spanje, behalve wanneer dit land in staat wordt gesteld vlees of vleeswaren te exporteren, een sterk negatief effect verwacht voor de mengvoederfabrikanten, de varkenshouderij en de slachterijen. Tegen deze achtergrond stelt Spanje drie onderhandelingsalternatieven voor:

1. Gesloten grenzen voor alle produkten totdat de Afrikaanse varkenspest is uitgegroeid (4-6 jaar, alhoewel menigeen in Spanje vreest dat het 7-10 jaar zal duren). Eventueel bestaat de mogelijkheid van progressieve contingenten wanneer het voor Spanje mogelijk is in de EG gepasteuriseerde of gedroogde vleesprodukten te introduceren.
2. Pestvrije zones van waaruit export kan plaatsvinden op basis van wederzijdse contingenten.
3. Vanwege de Afrikaanse varkenspest kan Spanje zich neerleggen bij het feit dat export naar de EG niet mogelijk is. In dat geval wil Spanje mengvoedergrondstoffen importeren buiten het heffingenbeleid om (precedent: Italië).

Het resultaat van deze onderhandelingen is op het moment dat dit onderzoek is afgesloten nog onzeker, maar in hoge mate bepalend voor de Nederlandse exportperspectieven.

Dit rapport maakt gebruik van secundair gegevensmateriaal. De verschillende bronnen zijn vaak niet op elkaar afgestemd. Daarbij moet ook worden vermeld dat de Spaanse statistieken onbetrouwbaar kunnen zijn, alleen al doordat de berekeningsgrondslag regelmatig verandert. In de conclusies van dit rapport is met het oog hierop de nodige voorzichtigheid in acht genomen.

Op verzoek van de begeleidingscommissie van het onderzoek is de problematiek benaderd vanuit de finale vraag. Dit is de reden dat het hoofdstuk "Consumptie" aan het begin van dit onderzoek is behandeld. In dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan de welvaartsontwikkeling, het bestedingspatroon voor voedingsmiddelen, vlees en vleeswaren, de ontwikkeling van het vleesverbruik en, summier, consumptiegewoonten en consumentenvoorkeuren. Vervolgens komt, in hoofdstuk 3 de vlees- en vleeswarendistributie aan de orde. Eerst worden de karakteristieken van de levensmiddelendistributie besproken. Daarna volgt een overzicht van de vlees- en vleeswarendistributie. In een aparte paragraaf wordt aandacht besteed aan de vleeswarendistributie in Madrid.

Hoofdstuk 4 bespreekt de vleesindustrie. De aandacht is met name gericht op de karakteristieken en de ontwikkelingsmogelijkheden van de verschillende bedrijfstypen. Ook de veterinaire en sanitaire situatie wordt aan de orde gesteld, evenals de produktie van de vleesindustrie. Hoofdstuk 5, produktiestructuur, sluit aan bij het rapport: "De varkenshouderij in Spanje" (Ministerie van Landbouw en Visserij 1981). Vanwege het belang van de varkenshouderij in Noord-Oost Spanje is speciaal aandacht besteed aan het produktiegebied Aragon. Hoofdstuk 6 geeft een overzicht van de ontwikkeling van aanbod, prijzen en buitenlandse handel. In dit hoofdstuk komt eveneens het overheidsbeleid aan de orde.

2. Consumptie

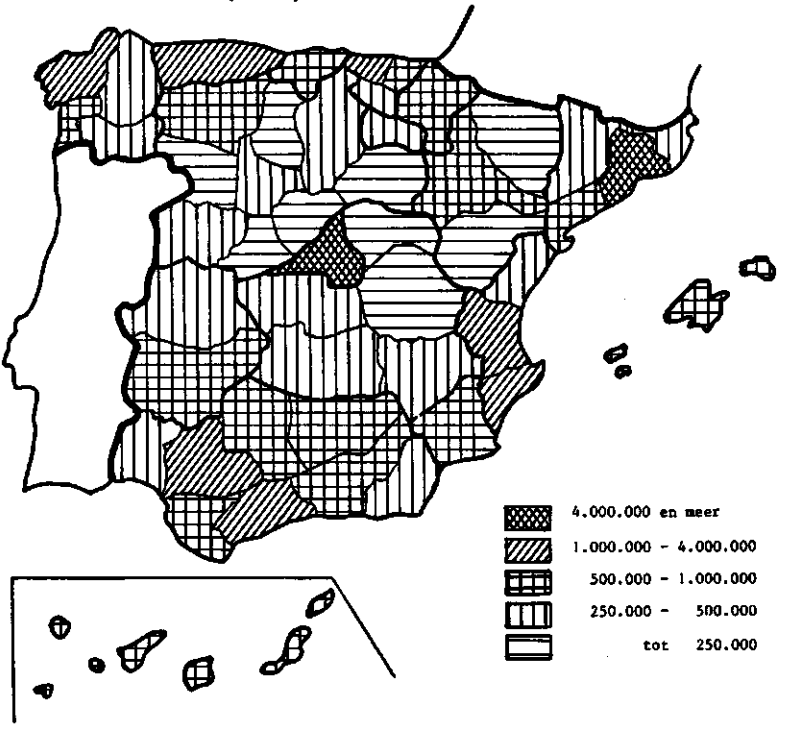
2.1 Bevolking en welvaart

Spanje bezit een groot potentieel aan consumenten: ca. 38 mln. inwoners en jaarlijks 42 mln. toeristen die gemiddeld 15 dagen in Spanje verblijven.

De bevolking groeide in 1982 met 0,7%. In de Europese Gemeenschap als geheel groeide de bevolking minder snel (0,2%). In hetzelfde jaar nam het aantal toeristen toe met 3,9% (Euromonitor Publications 1983).

De bevolking concentreert zich rond Madrid (4,7 mln.) en Barcelona (4,7 mln.). Belangrijke bevolkingscentra zijn tevens: Valencia (2,1 mln.) in het oosten, Sevilla (1,5 mln.) in het zuiden en Bilbao (1,2 mln.) in het noorden.

Figuur 2.1 Autonome regio's (1983) en bevolkingsaantal per provincie (1981)

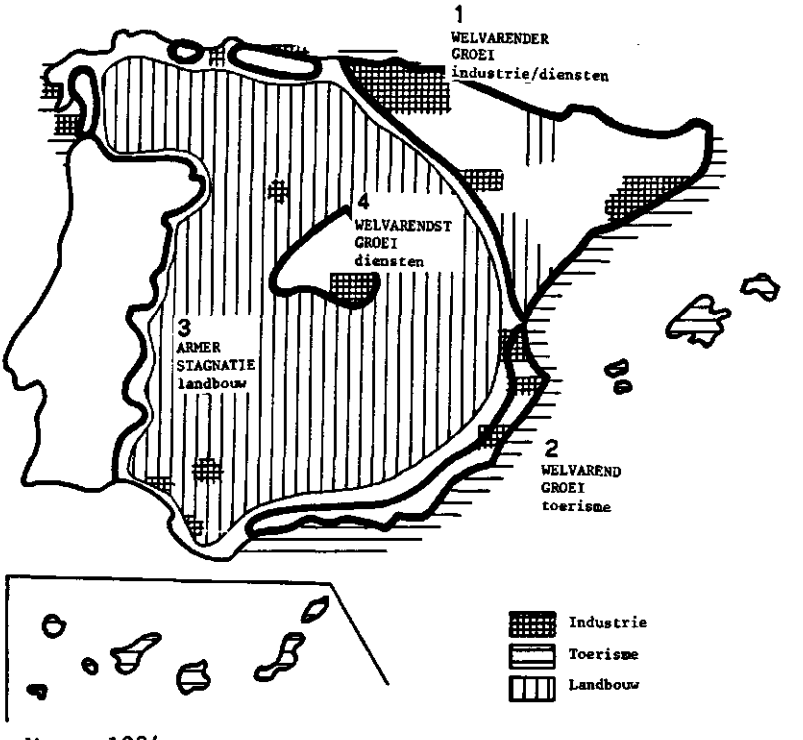


Bron: INE, Maas 1984.

Het "welvaartsskelet" (figuur 2.2) laat zien dat Madrid en het noordoosten het meest welvarend zijn. In het zuidoosten fungeert het toerisme als het trekpaard voor de welvaartsgroei, die echter beperkt blijft tot een smalle kuststrook.

Het bruto-nationaal produkt per hoofd van de bevolking is 80% van dat in Italië en zelfs 50% van het Nederlandse. Dit kengetal is een indicatie voor het verschil in levensstandaard.

Figuur 2.2 Welvaart en groei



Bron: Maas, 1984.

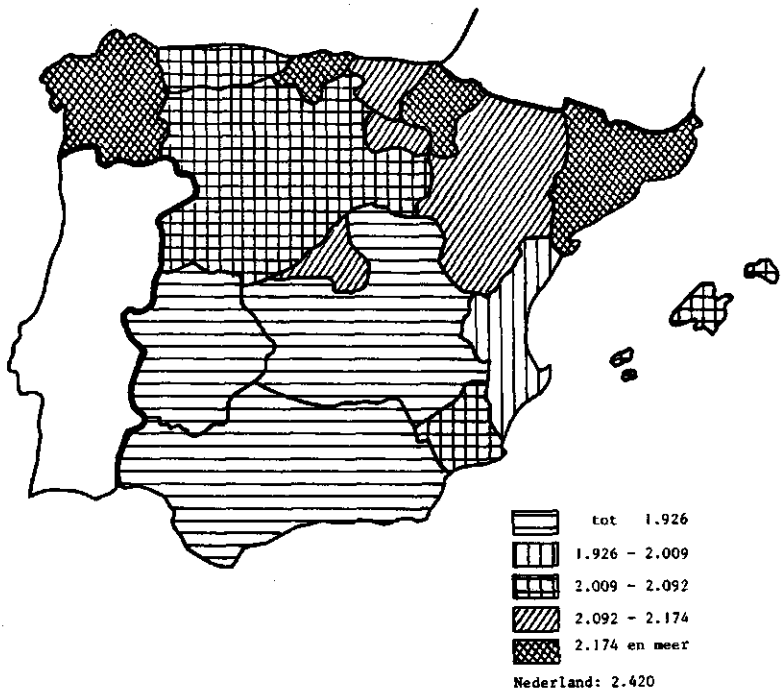
2.2 Gezinsbestedingen

In 1980/81 is in Spanje de laatste gezinsbudgetenquête gehouden. Ondanks een gebrek aan informatie over uitgangspunten en betrouwbaarhied wordt in het navolgende met behulp van de uitkomsten van deze enquête een overzicht gegeven van het bestedingspatroon voor vlees. Slechts met de nodige voorzichtigheid kunnen vergelijkingen worden gemaakt tussen bestedingen (in waarden) en later te presenteren verbruikcijfers (in hoeveelheden) die zijn afgeleid uit produktiestatistieken.

Het gemiddeld gezin is groot en omvatte in 1980/81 3,7 personen. Het gemiddeld Nederlands gezin was in die periode 2,8 personen groot. Hierdoor zijn de gezinsuitgaven aan voedingsmiddelen iets hoger dan in Nederland. De bestedingen per persoon zijn echter in Spanje ca. 400 gld. lager.

Uit figuur 2.3 blijkt dat in de welvarende gebieden de uitgaven aan voedingsmiddelen het hoogst zijn. De autochtone bevolking in het toeristische zuidoosten besteedt nog relatief weinig.

Figuur 2.3 Regionale verdeling van de uitgaven aan voeding, drank en tabak (1980/1981; gld. p.p.)

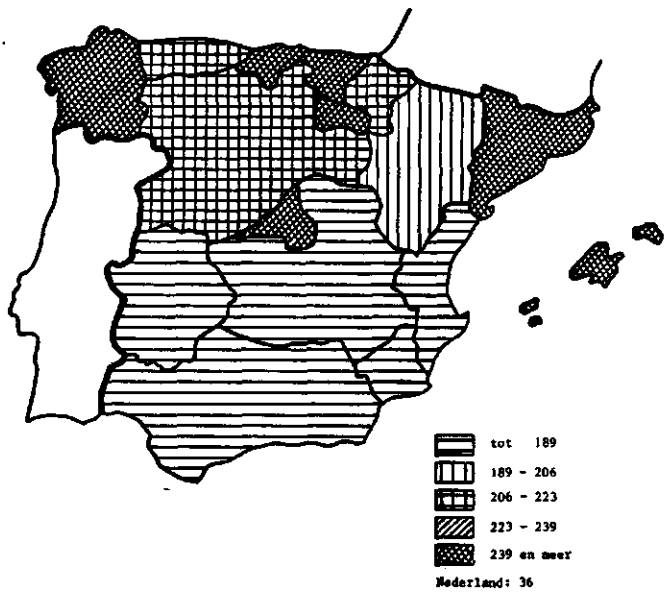


Bron: Gezinsbudgetenquête INE, CBS.

De aandelen van vlees en vis in de gezinsuitgaven voor voedingsmiddelen zijn hoog (bijlage 1). Beide zijn ca. 10 procentpunten hoger dan in Nederland.

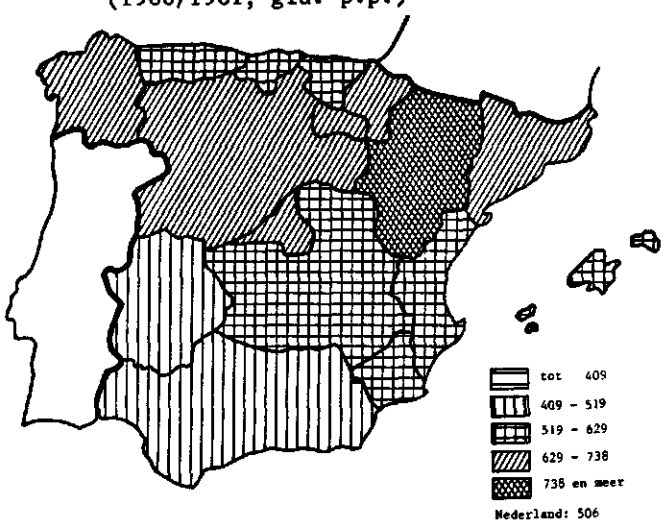
Vis wordt voornamelijk in de welvarende stedelijke gebieden van het noorden en in Madrid geconsumeerd (figuur 2.4). Vanwege de hoge visconsumptie, en omdat vlees en vis tijdens de maaltijd uitwisselbaar zijn, moet worden verondersteld dat vis in de welvarende gebieden een belangrijke concurrent van vlees is.

Figuur 2.4 Regionale verdeling van de uitgaven aan vis (1980/1981, gld. p.p)



Bron: Gezinsbudgetenquête INE, CBS.

Figuur 2.5 Regionale verdeling van de uitgaven aan vlees (1980/1981, gld. p.p.)



Bron: Gezinsbudgetenquête INE, CBS.

In waarde gemeten is het aandeel rundvlees in de vers vleesconsumptie het grootst: ca. 31% "ternera" en "anojo" (respectievelijk jonger dan 1 jaar en jonger dan 2 jaar) en 8% "vaca" (ouder dan 2 jaar). Vervolgens komen pluimveevlees (22%), varkensvlees (20%), schape- en geitevlees (15%) en konijnevlees (5%) (bijlage 2).

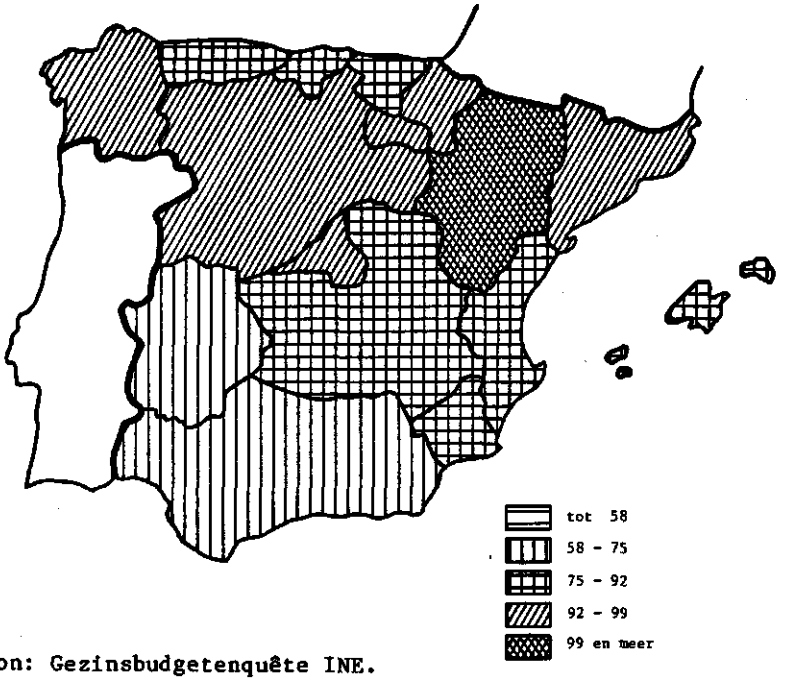
In het noordwesten, waar de rundveehouderij is gesitueerd en in Madrid wordt veel rundvlees ("ternera", "anojo" en "vaca" vullen elkaar aan) en vis gegeten. Hier tegenover staan de relatief geringe uitgaven voor pluimveevlees en schapevlees (figuur 2.6 t/m 2.10).

De pluimveevleesbestedingen zijn tamelijk hoog in het oosten en in het zuiden, waar het pluimveevlees door haar prijs het belangrijkste vers vleesprodukt is.

De bestedingen voor vers varkensvlees zijn tamelijk gelijkmatig verdeeld, maar in het zuiden enigszins lager. In de stedelijke gebieden zijn de uitgaven voor varkensvlees gemiddeld lager (bijlage 2).

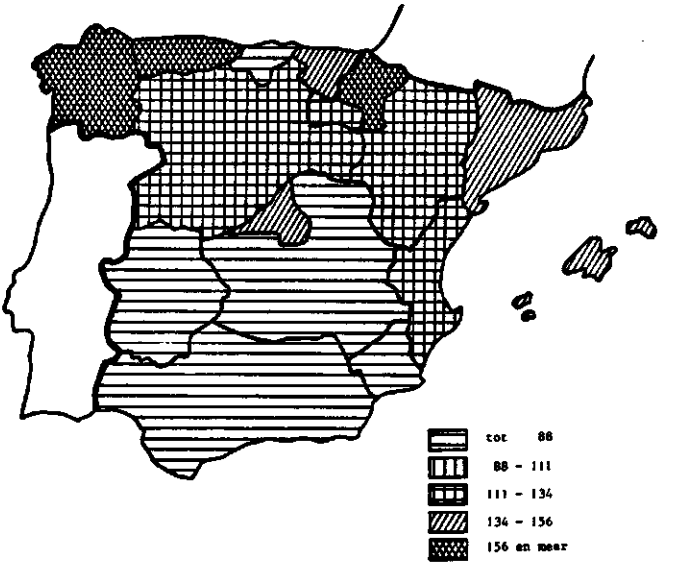
Schape- en geitevlees zijn als vers vleesprodukt zeer belangrijk in de bergachtige streken, maar hebben ook in de steden een tamelijk sterke positie.

Figuur 2.6 Regionale verdeling van de uitgaven aan varkensvlees (1980/1981, gld. p.p.)



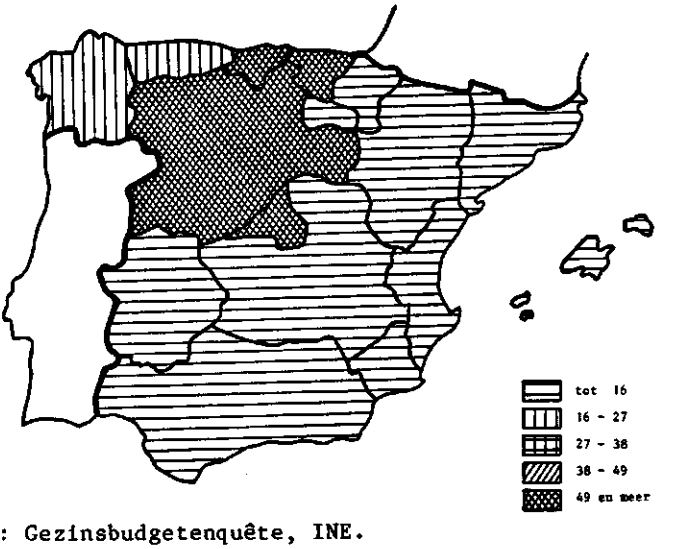
Bron: Gezinsbudgetenquête INE.

Figuur 2.7 Regionale verdeling van de uitgaven aan "ternera" (jonger dan 1 jaar) en "anojo" (ouder dan 1 jaar maar jonger dan 2 jaar) (1980/1981, gld. p.p.)



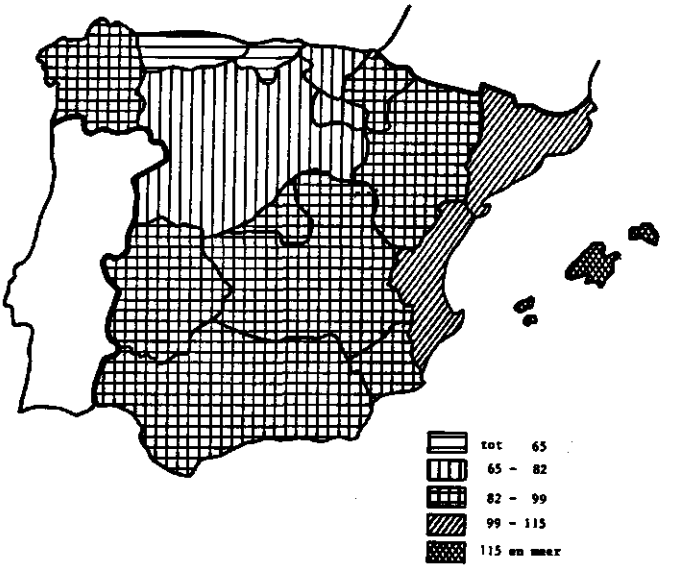
Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

Figuur 2.8 Regionale verdeling van de uitgaven aan "vaca" (ouder dan 2 jaar) (1980/1981, gld. p.p.)



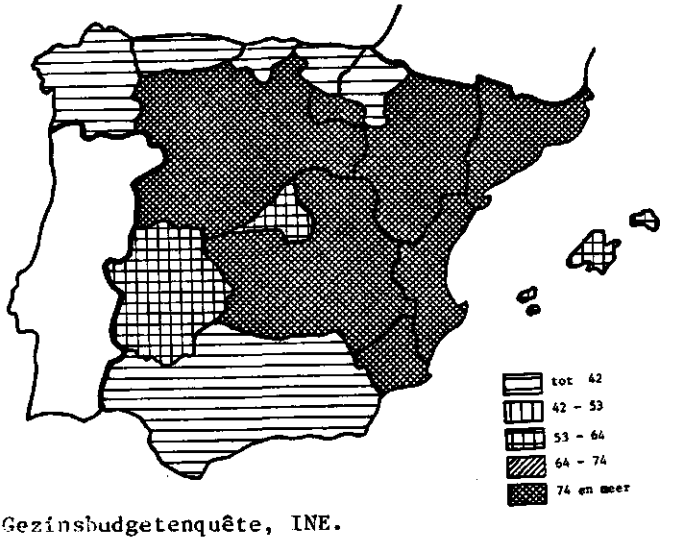
Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

Figuur 2.9 Regionale verdeling van de uitgaven aan pluimveevlees (1980/1981, gld. p.p.)



Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

Figuur 2.10 Regionale verdeling van de uitgaven aan schape- en geitevlees (1980/1981, gld. p.p.)

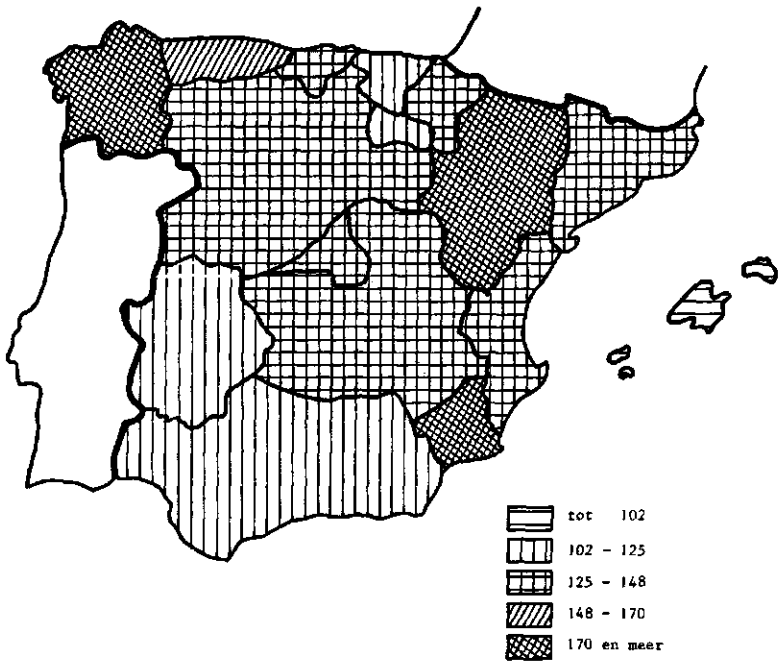


Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

De bestedingen aan vleeswaren en vleesconserven hebben een belangrijk aandeel (23,4%) in de totale hoofdelijke uitgaven aan vlees. Ham vormt hiervan een groot bestanddeel (42%). In de niet stedelijke gebieden wordt de "Serranoham" (niet gekookt) veel gegeten. Daartegenover staat het grote aandeel van de gekookte ham in de stedelijke gebieden (bijlage 2). De consumptie van vleeswaren is verspreid met uitschieters in Galicia, Aragon en Murcia (figuur 2.11).

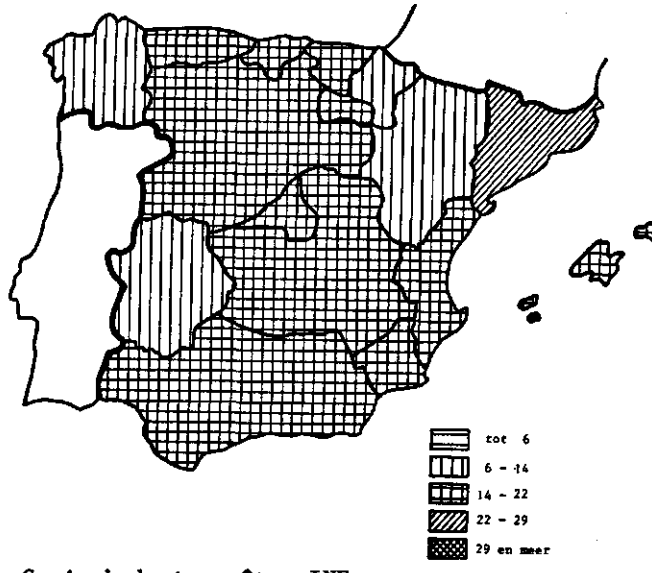
In het noordoosten zijn de uitgaven aan overig vlees en eetbare bijprodukten hoog. Hierbij speelt de positie van konijnevlees een rol van betekenis (figuur 2.12 en 2.13).

Figuur 2.11 Regionale verdeling van de uitgaven aan vleeswaren/-vleesconserven (1980/1981, gld. p.p.)



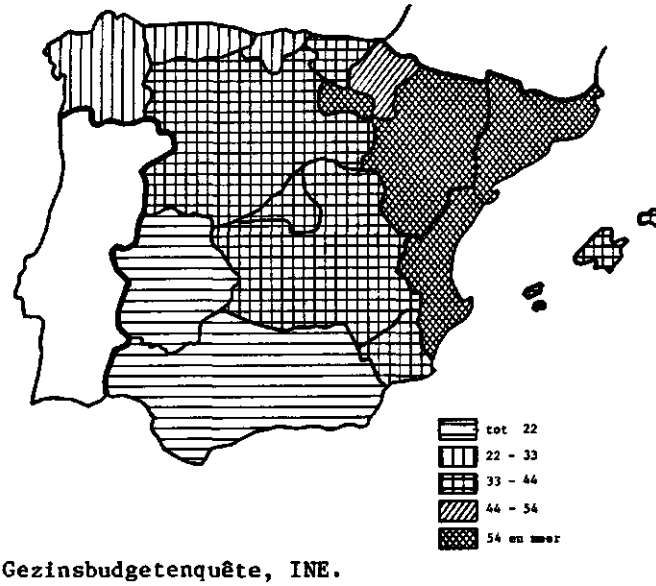
Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

Figuur 2.12 Regionale verdeling van de uitgaven aan vleesbereidingen en vleesprodukten (1980/1981, gld. p.p.)



Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

Figuur 2.13 Regionale verdeling van de uitgaven aan overig vlees en eetbare bijprodukten (1980/1981, gld. p.p.)



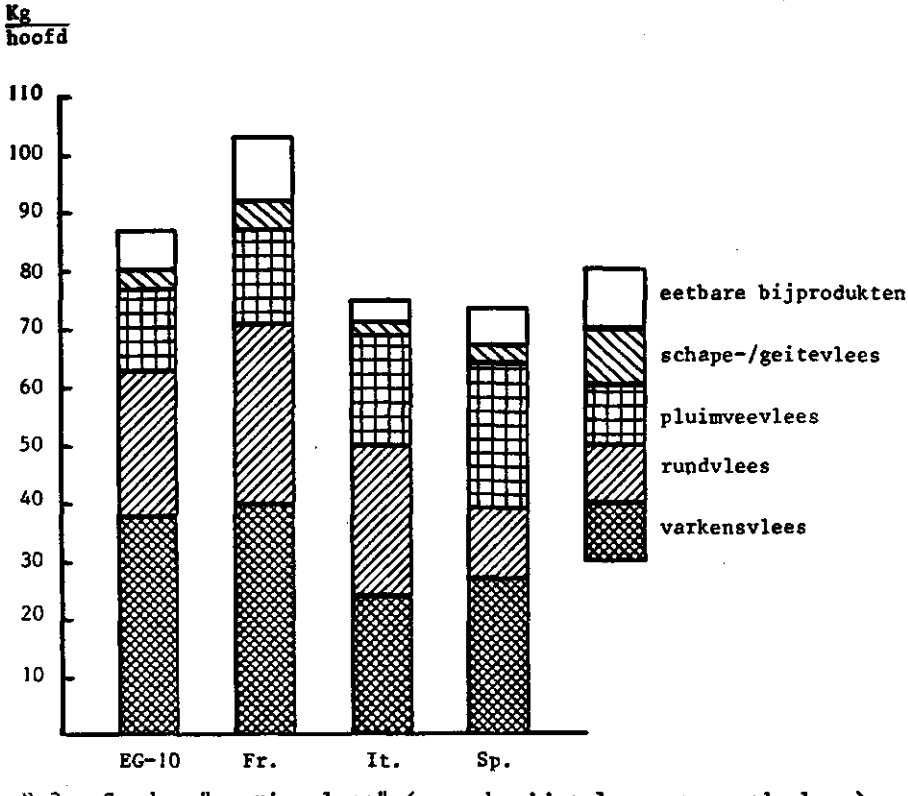
Bron: Gezinsbudgetenquête, INE.

2.3 Ontwikkeling in het vleesverbruik

Er zijn geen cijfers beschikbaar over de ontwikkeling van de gezinsbestedingen voor vlees. Daarom wordt volstaan met een beschrijving van de ontwikkeling in het verbruik in kilogrammen, afgeleid van produktiestatistieken.

Het totale vleesverbruik per hoofd van de bevolking (74,0 kg) is vergelijkbaar met dat van Italië en ca. 10 kg lager dan het EG-gemiddelde (figuur 2.14). De consumptie van varkensvlees (27,3 kg) vormt het grootste gedeelte van het vleesverbruik maar is nog laag vergeleken met het EG-verbruik. De pluimveevleesconsumptie is hoog (23,7 kg). Opmerkelijk is het zeer geringe aandeel van rundvlees (12,1 kg). Circa 5% van het vleesverbruik komt voor rekening van het toerisme.

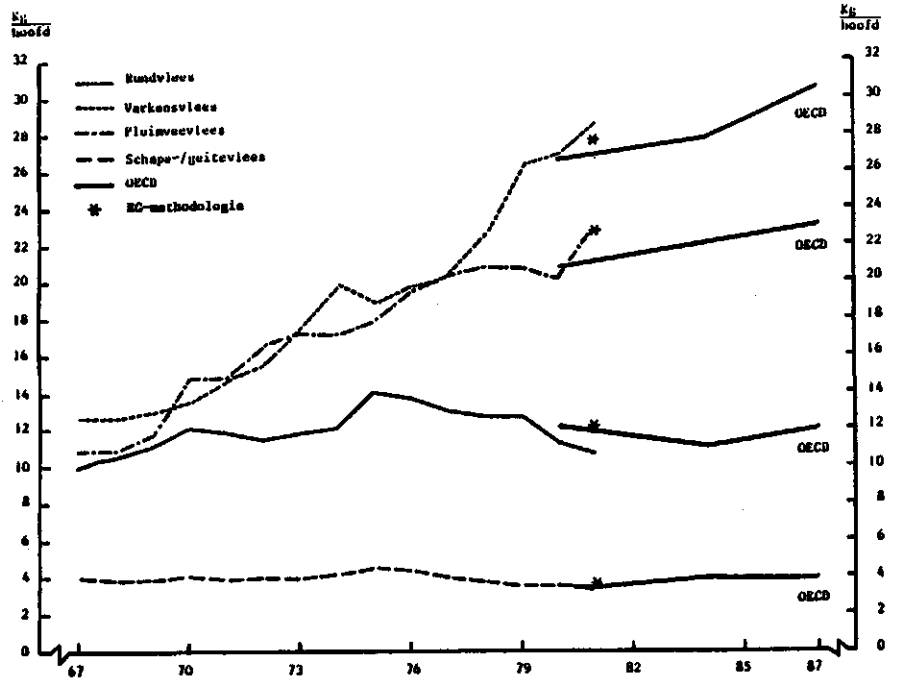
Figuur 2.14 Vleesverbruik in Spanje en enige EG-landen (in kg per hoofd; 1981)



N.B. Zonder "overig vlees" (o.a. konijnevlees en paardevlees).
Bron: MLC, Anuario de Estadística.

Het hoofdelijk verbruik van varkensvlees en pluimveevlees heeft zich snel ontwikkeld (figuur 2.15). Daarentegen stagneert de rundvleesconsumptie. De oorzaak daarvan moet worden gezocht in de ongunstige prijsontwikkeling van rundvlees ten opzichte van andere vleessoorten 1), terwijl de stagnerende inkomensontwikkeling het verbruik van het relatief dure rundvlees afremt.

Figuur 2.15 Ontwikkeling vleesconsumptie per hoofd en OECD projecties tot 1987



Bron: GROS 1983, OECD 1983, MAPA (1982).

1) Het prijsindexcijfer van varkensvlees en rundvlees (1972= 100) is gestegen naar 197 voor varkensvlees en 292 voor rundvlees in 1981 (FORPPA 1982a en b.).

2.4 Consumptiegewoonten en consumentenvoorkeuren

Op de klassieke Spaanse dag wordt twee maal een warme maaltijd gebruikt, waarbij vlees en vis uitwisselbaar zijn. Er is één broodmaaltijd met vleeswaren, zoete croissants en vaak omelet. Steeds vaker wordt het ontbijt uitgesteld tot omstreeks 10 uur. Tegen het eind van de middag wordt dan een tussendoortje genuttigd (m.n. "tapas": een nogal copieus hartig hapje op basis van vis, groente en vlees). Daarna begint de hoofdmaaltijd (CFCE 1979).

De Spaanse werkgever wordt geacht een warme maaltijd voor zijn werknemers te verzorgen. Mede hierdoor, maar vooral door het leefpatroon is de buitenhuishoudelijke consumptie erg groot. Exacte gegevens ontbreken echter.

De consument is in het algemeen traditioneel en behoudend tegenover nieuwe produkten. Echter produkten die niet uit Spanje komen worden als "beter" gewaardeerd; dit geldt zowel in het handelskanaal als voor de consument. Nederlands vlees en Nederlandse vleeswaren zijn bij de consument onbekend. Hieraan ten grondslag liggen beperkingen in het handelsverkeer waardoor het Nederlands produkt zich niet of nauwelijks op de Spaanse markt heeft kunnen vestigen.

Er zijn geen vleessoorten die zich onderscheiden door een beter imago. Bevroren vlees heeft een slecht imago door de overheidsimport en -distributie van bevroren vlees met een lage kwaliteit. In 97% van de huishoudens is een koelkast aanwezig. De penetratiegraad van diepvriezers is echter laag.
De consument beoordeelt de kwaliteit van het verse vlees op:
- malsheid;
- smaakkwaliteit bestaande uit geur/aroma en sappigheid;
- kleur (zo helder mogelijk, ongeacht van welk dier).

Bij het varkensvlees is een lichtgele of witte rand vet noodzakelijk. De Spanjaard eet in het algemeen grote, dunne stukken vlees, hoewel er een tendens wordt waargenomen naar kleinere stukken. Vaak wordt het vlees fijngesneden en lang gebraden of gestoofd (met name in de winter). 's Zomers worden de betere kwaliteiten gekocht die ook een kortere bereidingstijd vergen. Het aandeel van de magere delen in het varken is steeds groter geworden maar voldoet nog niet aan de wens van de consument.

Er is een potentiële markt voor Nederlands kalfsvlees, mede door de geschikte kleur, maar beperkt tot de welvarende gebieden en de hogere inkomensklassen (Ros 1984).

Stimulering van de verkoop op nationaal niveau, direct gericht op de consument, is bijna niet mogelijk door de grote regionale verschillen in consumentenpreferenties.

3. Distributie

3.1 Voedingsmiddelendistributie

De voedingsmiddelendistributie is nog weinig modern en sterk versnipperd. Belangrijke oorzaken daarvan zijn:
- weinig interesse van binnenlandse kapitaalverschaffers;
- individualisme.

Er heeft zich een langzame verandering ingezet met buitenlands kapitaal en nieuwe winkelformules (zie tabel 3.1).

Tabel 3.1 Structuur en ontwikkeling van de voedingsmiddelendistributie; schatting van het procentuele aandeel in de omzet

Bedrijfstype	Spanje			Frankrijk (1980)
	1975	1981	1982	
Hypermarkten	3	12	12	38
Supermarkten	9	17	19	31
Zelfbedieningszaken	17	21	24	31
Traditionele detailhandel	71	50	45	

Bron: CFCE (1984), A.C. Nielsen.

De distributie is regionaal beperkt door het tekort aan kapitaal en door problemen van infrastructurele aard. De grote marktmacht van de moderne distributievormen veroorzaakt in Spanje een ontwikkeling naar cash-and-carryketens, vrijwillige filiaalketens, supermarkt- en hypermarktketens en discountketens. Ondanks de economische crisis is de teruggang van de kleinschalige onafhankelijke detailhandel voortgegaan (tabel 3.1). De positie van de bedrijfswinkels 1) blijft sterk (ca. 20% van de totale omzet), maar de toekomst is onzeker.

De structuur van de Spaanse voedingsmiddelendistributie is alleen bekend voor wat betreft aantallen bedrijven en dus weinig doorzichtig. Een overzicht van type, karakteristiek en grootste bedrijven is opgenomen in bijlage 3.

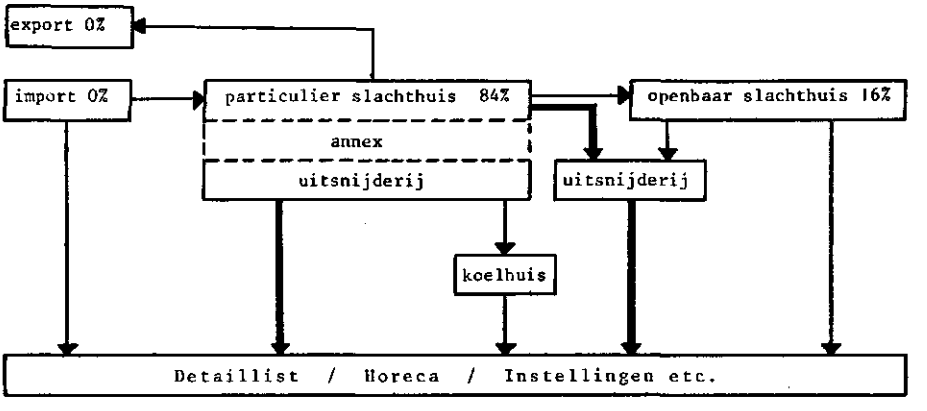
1) Bedrijfswinkels (economatos) zijn winkels waar de werknemers van het betreffende bedrijf een breed assortiment van produkten kunnen kopen.

3.2 Vlees- en vleeswarendistributie

3.2.1 Structuur

Het afzetpatroon van vlees, vleeswaren en vleesconserven is complex en regionaal zeer verschillend. We beperken ons tot het afzetpatroon van varkensvlees bestemd voor de verse consumptie (figuur 3.1) en het afzetpatroon van varkensvlees bestemd voor de consumptie in de vorm van vleeswaren en vleesconserven (figuur 3.2). Waar mogelijk zal worden vermeld wat het belang van een kanaal is voor de afzet van kalfsvlees. De aandacht is vooral gericht op de grotere consumptiegebieden.

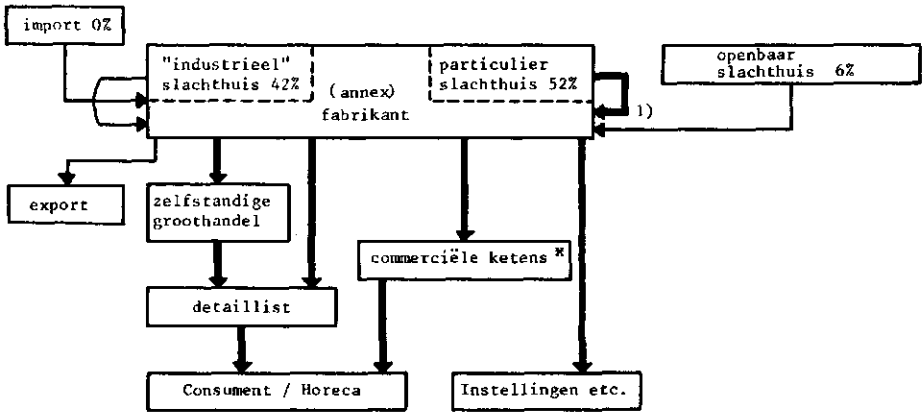
Figuur 3.1 Afzetpatroon van varkensvlees



Het aandeel van de directe consumptie van varkensvlees is sinds 1970 sterk toegenomen. In 1983 was 56% van de bruto-eigen produktie bestemd voor de directe consumptie en 44% werd geconsumeerd in verwerkte vorm (bijlage 4).

De laatste jaren is de import van vlees en vleeswaren op het Iberisch Schiereiland te verwaarlozen. Alleen op de Canarische Eilanden vindt een import van betekenis plaats. Dit wordt mede veroorzaakt door het eigen economische en fiscale stelsel van deze eilandengroep met zeer lage belastingen en tarieven.
De import van bevroren vlees vindt plaats bij inschrijving door particuliere importeurs via het Comisaría de Abastecimientos y Transportes (CAT), die in grote lijnen de distributie bepaald.

Figuur 3.2 Afzetpatroon van vleeswaren en vleesconserven



1) Een gedeelte hiervan gaat via zelfstandige uitsnijderijen.
2) Cash-and-carry-, detailhandels- en hotelketens.

Meestal wordt het geïmporteerde vlees afgezet aan de detaillist die het in beperkte hoeveelheid per consument mag verkopen. Het grootste gedeelte komt, in strijd met de bepaling van de overheid, terecht bij de horeca. Tevens vindt onregelmatige afzet plaats aan slachthuizen en instellingen e.d.

In het afzetkanaal voor vers varkensvlees is de positie van het particulier slachthuis 1) van grote en toenemende betekenis. Slechts een klein gedeelte van de varkensvleesafzet gaat via de handelsmarkt die verbonden is aan het openbare slachthuis. Dit kanaal is veel belangrijker voor "ternera" (vlees van kalveren jonger dan één jaar).

In de grote consumptiegebieden en tevens produktietekortgebieden (m.n. Madrid) geschiedt de afzet van varkensvlees vooral via zelfstandige uitsnijderijen. De particuliere slachthuizen annex uitsnijderijen leveren in de consumptiegebieden gelegen in

1) Particuliere slachthuizen (Mataderos frigorificos) slachten bijna uitsluitend voor eigen rekening. Deze slachthuizen kunnen ook in eigendom zijn van de staat of van een lagere overheidsorganisatie. Zie verder hoofdstuk 4.

de nabijheid van de varkenshouderij (o.a. Catalonië) rechtstreeks aan de detaillist. De kleine consumptiegebieden worden door de particuliere slachthuizen toegeleverd via een uitgebreid net van eigen vertegenwoordiging of delegatie van verkoop.

Op de Canarische Eilanden en in Catalonië (vooral Barcelona) heeft het koelhuis een aparte distributiefunctie in het afzetkanaal.

Ook in het afzetkanaal van vleeswaren en vleesconserven is de betekenis van het particulier slachthuis groot. In toenemende mate vormt het een volledig geïntegreerd onderdeel van vleeswaren- en vleesconservenfabrieken.

De betekenis van de "industriële slachthuizen" 1) is dalend. Zij vormen bijna altijd een geheel met de vleeswaren en vleesconservenfabrieken. Steeds vaker nemen de "industriële slachthuizen" de juridische status van particuliere slachthuizen aan, waardoor zij zich ook op de vers vleesmarkt kunnen begeven.

De openbare slachthuizen bedienen uitsluitend de kleine lokale worstfabrikanten.

Het zeer grote aantal kleine vleeswarenfabrieken (meestal worden alleen worsten geproduceerd) levert aan de zelfstandige groothandel of rechtstreeks aan plaatselijke detaillisten. Alleen de grote vleeswarenfabrikanten leveren aan de commerciële ketens (cash-and-carryketens, detailhandels- en hotelketens) en aan instellingen e.d.

3.2.2 Detailhandel

Meer dan 90% van de detailhandel in vers vlees gaat via de kleine onafhankelijke detaillist i.c. de slager. De slagers zijn niet in het bezit van enige beroepsopleiding en de behandeling van het vlees laat nogal eens te wensen over. Vaak huurt de slager een plaats in een galerij (galería de alimentación) of op de versmarkt (mercado de abasto). Beide hebben een goed imago bij de consument door de mogelijkheid tot het vergelijken van prijzen, maar vooral vanwege de sociale functie van deze markten.

De slager koopt het varkensvlees hoofdzakelijk in bij particuliere slachthuizen of uitsnijderijen die beschikken over een eigen distributienet. Een ander belangrijk aankooppunt, met name voor rundvlees, vormt de entrador 2) op de groothandelsmarkt van de openbare slachthuizen.

1) Een "industrieel slachthuis" (matadero industrial) mag geen vlees bestemd voor de verse consumptie verhandelen. Zij kan dus uitsluitend aan vleeswaren- en vleesconservenfabrieken leveren. Zie verder hoofdstuk 4.
2) In Noord-Spanje ook wel abastecedor genoemd. Hij is de centrale figuur op de vleesmarkt, die is verbonden aan het openbare slachthuis. De entrador laat het vee slachten voor eigen rekening of voor rekening van een ander. Tevens verhandelt hij het aangeboden vlees van de particuliere slacht huizen op de vleesmarkt van het openbaar slachthuis.

De omzet van de zelfstandige slagers is zeer gering. Hierdoor zijn de slagers wel genoodzaakt hogere dan de wettelijk vastgestelde maximummarges te maken. Dit is uiteraard een uitnodiging voor anderen, b.v. gespecialiseerde winkels (pollerias, charcuterias) en supermarkten, om op deze markt te penetreren.

De positie van vers vlees in de supermarkten en hypermarkten is minder sterk dan bijvoorbeeld in Frankrijk. De supermarkt- en hypermarktketens hebben geen centraal inkoop- en distributieapparaat omdat de winkels te ver uit elkaar liggen en de omzet te gering is. Hierbij spelen de regionale verschillen in voorkeuren eveneens een rol. Mede door het gebrek aan deskundig en gemotiveerd personeel is de vers vlees afdeling vaak uitbesteed.

Soms is er sprake van een gecoördineerde aankoop (hypermarktketens), waarbij een vergelijking wordt gemaakt van de prijsopgave van een veelheid van slachthuizen. Beslissingen worden genomen op basis van:

- locatie en type vleesaanbod van de slachthuizen;
- betrouwbaarheid qua levering en kwaliteit van de slachthuizen;
- locatie eigen bedrijf.

De inkoop en distributie van vleeswaren en vleesconserven is wel gecentraliseerd. Deze detailhandelsketens worden rechtstreeks toegeleverd door de (grote) fabrikant. De indruk bestaat dat de verkoopstructuren nog niet effectief gericht zijn op deze nieuwe distributiekanalen. Hun belang is echter groot omdat zij in staat worden geacht, mede door hun sterke marktmacht, een voortrekkersrol te vervullen op het gebied van produktpresentatie. Men verwacht een sterke groei van deze supermarkt- en hypermarktketens voor vleeswaren en vleesconserven (Pascual 1981).

3.2.3 Horeca, instellingen e.d.

Het buitenhuishoudelijk verbruik in Spanje is hoog en zal nog verder stijgen door het toenemende belang van fast-foodketens, catering, bedrijfskantines en instellingen e.d. De hotelsector in de toeristengebieden gedurende de zomer is een marktsegment waaraan tot op heden weinig aandacht is besteed voor wat betreft een adequate toelevering naar kwantiteit en kwaliteit (Pascual 1981).

De grote particuliere vleesindustrie, tracht momenteel deze marktsegmenten te veroveren. Dit wordt nu nog bemoeilijkt door de overheidsinvloed (CAT) op de distributie van geïmporteerd bevroren vlees. Bij toetreding tot de EG zal hier een einde aan moeten komen. Er dient wel rekening te worden gehouden met het grote aantal z.g. "niet-ethische verkoopmethoden" dat mede wordt veroorzaakt door de onregelmatige overheidsdistributie van geïmporteerd vlees, dat rechtstreeks of indirect (vaak illegaal) terecht komt bij de horeca en instellingen e.d.

3.2.4 Groothandel

De groothandelsfunctie wordt op verschillende wijze uitgeoefend:

a. Zelfstandige uitsnijderijen.
Zij zijn ontstaan in de consumptiegebieden en hebben de laatste 10 jaar een sterke groei vertoond. Deze uitsnijderijen ontvangen de gekoelde karkassen en kunnen de delen snel en in goede kwaliteit aan de detaillist leveren, aangepast aan de specifieke smaak en wensen van de consument in de desbetreffende stad.

b. Particuliere slachthuizen annex uitsnijderijen.
Deze slachthuizen nemen vooral de groothandelsfunctie waar in de grote consumptiegebieden nabij de varkenshouderij. De overschotten van de diverse delen gaan naar de verwerkende industrie waarmee deze slachthuizen vaak zijn geïntegreerd (fig. 3.2), of worden ingevroren opgeslagen in afwachting van tijden met hogere prijzen.

c. Entradores/abastecedores.
Zij opereren voornamelijk op de groothandelsmarkt behorende bij het openbare slachthuis. Op deze markt is het fysieke produkt aanwezig. Deze markten zijn vooral belangrijk voor de moeilijk te typeren vleessoorten zoals rundvlees. Daarnaast hebben de entradores/abastecedores een functie op de beurzen (lonjas) waar vee, zonder fysieke aanwezigheid, wordt verhandeld. In de grote steden opereert een klein aantal grote entradores/abastecedores en een groot aantal kleine.

d. Koelhuizen annex vleesgrossiers.
Deze koelhuizen zijn nu nog voornamelijk gesitueerd op de Canarische eilanden en in Catalonië (vooral Barcelona). Zij worden bevoorraad door de particuliere slachthuizen en leveren direct aan de detaillist. Deze figuur breidt zich langzaam uit in de grote bevolkingscentra. Men verwacht echter dat de hoge opslagkosten, interest en het prijsrisico een algemene verspreiding in de weg staan (Pascual 1984).

Het blijkt erg moeilijk te zijn de inkoopeisen en -gewoonten van deze potentiële aangrijpingspunten voor Nederlandse exporteurs vast te leggen. Een niet representatieve mini-enquête in het kader van dit onderzoek leidde tot de conclusie dat er verschillen zijn voor wat betreft vetgehalte en bevleesdheid die worden bepaald door regio, inkomensklasse en jaargetijde. In het algemeen wordt ingekocht op basis van de afweging tussen prijs en kwaliteit (Ros 1984) Een beter inzicht in deze problematiek vergt nader onderzoek.

3.2.5 Import en transportkosten

Momenteel zijn voor vlees en vleesprodukten twee importsystemen relevant:

a. Staatshandel:
   - rechtstreekse overheidsaankoop van vlees via het uitvoerend orgaan CAT 1);
   - import door particulieren van vlees, levende mestdieren en eetbaar afval van geslacht vee met goedkeuring van de CAT.

b. Z.g. geglobaliseerde handel:
   - ieder jaar wordt een contingent vastgesteld dat wordt verdeeld, via subjectieve criteria, over de belangstellende importeurs (licentiehouders).
     Dit systeem geldt voor vleeswaren, vleesconserven en vleesbereidingen.

Importlicenties worden afgegeven voor een bepaalde tijd en hoeveelheid en op basis van historische import. In dit systeem hebben kleine of potentiële importeurs nauwelijks perspectief. Publikatie verschijnt in "Informaciôn Comercial Espanola". Het tijdschrift ARAL maakt onregelmatig melding van importeurs en geïmporteerde hoeveelheden. In bijlage 5 staan de belangrijkste importeurs vermeld van bevroren vlees en van vlees en slachtafval. De import van vleesconserven en vleeswaren is voornamelijk in handen van:
- de grote levensmiddelengroothandel, die over een wijd vertakt netwerk van vertegenwoordigers beschikt;
- vleeswarenfabrikanten, die importeren om hun assortiment te completeren (zie bijlage 6).

Het is niet aannemelijk dat een bestendige relatie kan worden opgebouwd met Spaanse fabrikanten. In het algemeen wordt voor slechts korte tijd geïmporteerd en de produkten worden onder eigen merk gedistribueerd (CFCE 1984).

De grote en georganiseerde detailhandel is nog nauwelijks in staat zelf rechtstreeks te importeren. Dit wordt veroorzaakt door administratieve problemen met het huidige subjectieve uitgiftebeleid van importlicenties. De huidige importstructuur veroorzaakt uiteindelijk een sterke prijsstijging van de geïmporteerde produkten.

De Spaanse vleesgroothandel schat dat de binnenlandse transportkosten van vlees ca. 20 ct. per kg bedragen. De transportkosten per auto vanuit Nederland zijn 5.500 - 6.000 gld. Dit komt overeen met 20 ct. per kg (opgave DAMCO op basis van retourvracht).

3.3 Vleeswaren- en vleesconservendistributie in Madrid

In deze paragraaf worden de resultaten en conclusies samengevat van een enquête in Madrid waarin sterkten en zwakten worden geanalyseerd van de distributie van vleeswaren en vleesconserven (Escribano 1982).

1) Comisaria de Abastecimiento y Transportes.

Tabel 3.2 Sterke en zwakke punten van de distributie van vleeswaren en vleesconserven in Madrid (enquête, 1980/1981)

Distributieschakels en marktaandeel	Sterke punten	Zwakke punten
- Groothandel	+ winstgevendheid	- hygiëne
. fabriek (51%)	+ financiële positie	- "oneerlijke"concurrentie (plagiaat, para-overheid)
. groothandel(46%)		- doorzichtigheid van de markt
. overige (3%)		- verkoopbevordering
		- afstemming op moderne distributieschakels
		- horizontale en verticale integratie
- Detailhandel	+ horizontale samenwerking	- bedrijven zijn vaak zeer kleinschalig
. slager (44%)		- horizontale integratie
. levensmiddelenmarkt (24%)		- kwaliteits- en kwantiteitscontrole
. zelfbediening(24%)		- opleiding
. supermarkt (2%)		
. overige (10%)		

Bron: Escribano 1982.

Het distributiekanaal van vleeswaren en vleesconserven in Madrid is weinig modern, ondoorzichtig en wordt gekenmerkt door hoge marges. De afstemming op moderne distributieschakels b.v. detailhandelsketens, catering en fast-foodketens is nog weinig doeltreffend.

Tabel 3.3 laat zien dat de detailhandel in Madrid in het algemeen wordt toegeleverd door de groothandel uit Madrid of direct door de fabrikant. De leveringen rechtstreeks door de fabrikant zijn voor alle produktgroepen bijna uitsluitend regionaal bepaald: ca. 70% komt uit de provincie Madrid en het grootste gedeelte van de leveringen van buiten Madrid komt uit de omliggende provincies Soria, Segovia en Salamanca. Er zijn geen grote verschillen naar herkomst van de leveranciers voor de verschillende produktgroepen.

Tabel 3.4 signaleert de sterke en zwakke punten van vleeswaren en vleesconserven zoals zij in het handelskanaal worden ervaren (Escribano 1982). De markt voor vleesconserven wordt geken

Tabel 3.3 Procentuele verdeling van het aantal leveringen aan de detailhandel naar herkomst, voor vier groepen vleeswaren

Herkomst	Conserven	Geen conserven/niet verpakt/niet bevroren	Vacuum verpakt	Bevroren
- Direct van fabriek in Madrid	34	32	39	36
- Direct van fabriek buiten Madrid	14	16	17	15
- Groothandel in Madrid	45	43	36	46
- Groothandel buiten Madrid	5	4	5	2
- Overige	2	5	3	1
Totaal	100	100	100	100

Bron: Escribano 1982.

merkt door een goed produkt dat tegen een relatief hoge prijs wordt afgezet. Aan de produktgroep vacuum verpakt/bevroren zijn opmerkelijk veel zwakke punten verbonden: verpakking, kwaliteit en prijs. Hiertegenover staan geen concurrentievoordelen van dit Spaanse produkt.

De restgroep bestaat voor een groot gedeelte uit worsten. De matige en niet-constante kwaliteit is het zwakke punt van deze groep. Daartegenover staat de lage prijs en het gemak van verhandeling.

Uit eerder genoemde enquête blijkt dat 25% van de detaillisten wel eens buitenlandse produkten in het assortiment heeft opgenomen. Het gaat dan voornamelijk om produkten uit Frankrijk, West-Duitsland en Zwitserland.

De inkoopgewoonten van de detaillist zijn complex en vaak zeer verschillend. Een grote rol speelt de relatie met de leverancier. Er wordt genoemd: financiële faciliteiten, betrouwbaarheid, veilige toelevering en geografische nabijheid. Daarnaast wordt gewezen op het grote belang van kwaliteit en prijs.

De geënqueteerde detaillisten in Madrid noemen als voornaamste beslissingsfactoren van de klant bij aankoop: kwaliteit (58%) en handelsmerk (21%).

Uit de enquête blijkt dat 42% van de ondervraagde groothandelaren en fabrikanten onverschillig staat tegenover Spaanse toetreding tot de EG. Een gedeelte (32%) noemt de toetreding voordelig, enerzijds vanwege de huidige concurrerende structuur maar

Tabel 3.4 Sterke en zwakke punten van vleeswaren en vleesconserven in Madrid (enquête, 1980/1981)

Produktgroep	Markt-aandeel	Sterke punten	Zwakke punten
Vacuum verpakt/bevroren:	21%	+ gemak van opslag + marktintroductie via merken	- verpakking - kwaliteit - prijs
. York ham . fiambres 1) . bacon . schouderham			
Conserven:	14%	+ hygiëne	- prijs
. gekookt	86%	+ bewaring	- koeleisen
. smeersels	14%	+ presentatie	- informatie naar consument
Geen conserven/niet verpakt/niet be-	65%	+ verhouding kwaliteit/prijs	- bederfelijk karakter
. gedroogde/gerookt	48%	+ gemak van verhandeling	- geen constante kwaliteit
. gekookt	40%		- ondergewicht

1) Koud vlees.
Bron: Escribano 1982.

anderzijds juist door stimulering van de concurrentie en overdracht van nieuwe technologiën. Een ander deel (26%) verwacht nadelige effecten van de toetreding. Daarbij wordt geduid op de huidige desorganisatie van de sector, het exportverbod dat aan Spanje kan worden opgelegd door de EG vanwege de Afrikaanse varkenspest en het gebrek aan financieringsmiddelen om de huidige structuur van de sector te verbeteren.

De detailhandel is het algemeen onverschillig ten aanzien van de toetreding of verwacht positieve effecten door de toenemende concurrentie.

4. Vleesindustrie

Spanje wordt gekenmerkt door een relatief grote agrarische bevolking en bevindt zich in een ontwikkeling naar een geïndustrialiseerde economie. De consequenties hiervan voor de vleesindustrie zijn volgens Rebollo (1984):
- een opmerkelijk versnipperde structuur;
- een groot belang van regionale produkten;
- een barrière voor export van de produkten van de vleesindustrie.

Er moet echter wel rekening worden gehouden met een zeer klein aantal z.g. vleesindustriecomplexen met goede perspectieven op de nationale en internationale markt.

4.1 Definiëring van bedrijfstypen in de vleesindustrie

De officiële Spaanse statistieken van de vleesindustrie omvatten 1.773 bedrijven (waarvan er 1.645 actief zijn, die minstens 250 varkens per jaar verwerken).
Er wordt onderscheid gemaakt naar:

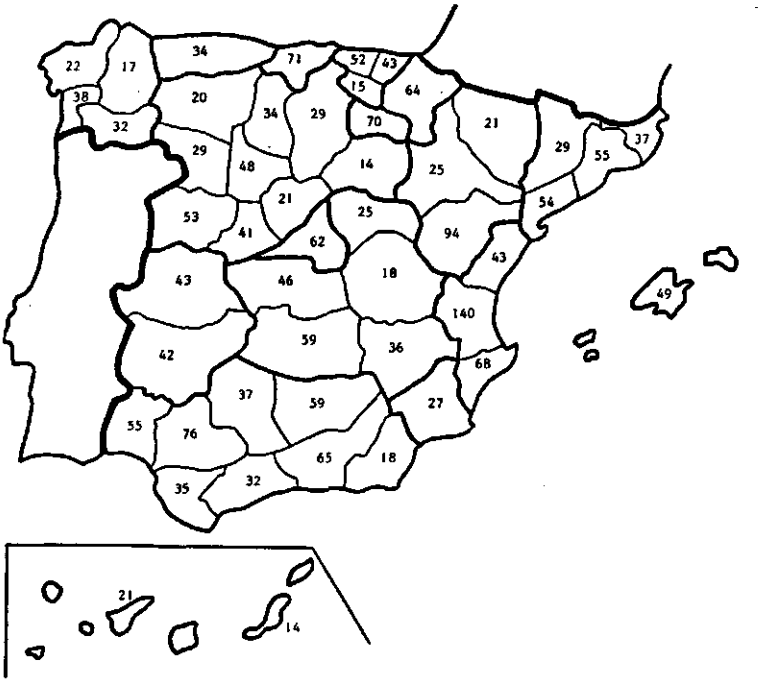
1. Produktiebedrijven (slachterijen en uitsnijderijen):
   a. Openbare slachthuizen (mataderos municipales): Zij leveren diensten aan gebruikers van het slachthuis zonder eigenaar van het dier te worden en zij brengen een slachttarief in rekening.
   b. Particuliere slachthuizen (mataderos frigorificos): Deze slachthuizen slachten bijna uitsluitend voor eigen rekening. Het kunnen evenwel ook coöperatieve-, gemeentelijke- of staatsbedrijven zijn.
   c. "Industriële" slachthuizen (mataderos industriales): Zij werken uitsluitend voor de eigen vleeswaren- en vleesconservenfabriek. Deze slachthuizen mogen alleen runderen en varkens slachten.
   d. Pluimveeslachthuizen.
   e. Konijnenslachthuizen.
   f. Uitsnijderijen (salas de despiece): Zij zijn autonoom of verbonden aan slachterijen of koelhuizen.
2. Vleesverwerkende industrie:
   a. Worstfabrieken (fabricas de embutidos): Sinds kort mag men met een licentie om worsten te fabriceren ook ham en andere vleesconserven en vleeswaren maken.
   b. Pekelbedrijven (salazones cárnicas): Deze bedrijven zijn alleen toegestaan gepekelde vleeswaren te fabriceren: ham en paardevlees.
   c. Vleesconservenfabrieken (conservas cárnicas): Zij mogen alleen vleesconserven maken.

3. Bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken (talleres de elaboración de intestinos y aprovechamiento de subproductos, sebos y grasas).
4. Distributie-eenheden:
   a. Handelsmarkten of primaire distributie-eenheden (lonjas de contratación);
   b. Koelhuizen of secundaire distributie-eenheden (almacenes frigoríficos).
   Beide komen voor in alle gemeentelijke slachthuizen en in bijna alle particuliere slachthuizen; er zijn geen cijfers over bekend, omdat het niet duidelijk is of er voor het slachthuis zelf of voor een ander is geslacht.

4.2 Karakterisering van de bedrijfstypen

De openbare slachthuizen zijn verspreid over geheel Spanje (figuur 4.1). Een groot aantal (64%) is gelocaliseerd in dorpen met minder dan 5.000 inwoners.

Figuur 4.1 Regionale verdeling van de openbare slachthuizen (1984).



Bron: Rebollo, 1984.

De gemiddelde bezettingsgraad is laag (31%) met Catalonië als uitzondering (88%; zie figuur 4.2, 4.3 en bijlage 5). De openbare slachthuizen hebben een belangrijke functie voor de slacht van runderen en schapen (figuur 4.3). De slacht van varkens is relatief minder belangrijk. De koel- en vriescapaciteit is zeer gering (tabel 4.1).

Tabel 4.1 Gemiddelde koel- en vriescapaciteit van uitsnijderijen en slachthuizen in m3

Bedrijfstype	Koelcellen	Vriescellen
Particulier slachthuis	2.350	1.600
Industrieel slachthuis	245	130
Openbaar slachthuis	18	2
Uitsnijderij	500	500 1)

1) Alleen indien vriescel aanwezig.
Bron: Rebollo, 1984.

Vergeleken met de particuliere slachthuizen is de gemiddelde produktie zeer laag en het aantal werknemers erg hoog (tabel 4.2). Algemeen geldt dat de slachttarieven worden gesubsidieerd en dat eventuele tekorten door de overheid worden aangevuld. De bedrijfsvoering berust dus niet op rentabiliteitsoverwegingen. Omdat het aantal slachtingen vaak zeer gering is kan het vijfde kwartier onvoldoende tot waarde worden gemaakt. De gebruikers van de openbare slachthuizen kunnen door de lage slachttarieven hoge bruto-marges veiligstellen.

Dit alles heeft geleid tot een herstructureringsplan dat is gericht op een concentratie van het aantal openbare slachthuizen in de produktiegebieden per regio. De gemiddelde capaciteit zal 1.500 ton per jaar per slachthuis gaan bedragen. De totale landelijke capaciteit zal met dit plan worden gereduceerd van 1,68 mln. ton tot 0,73 mln. ton. Het aantal slachthuizen wordt met dit plan teruggebracht van 2.064 tot 338. De Spaanse overheid beschouwt deze overblijvende capaciteit als voldoende voor het aantal slachtingen, die momenteel ca. 0,52 mln. ton bedragen. Met dit plan wordt het aantal domiciliehouders in de openbare slachthuizen sterk teruggebracht en zal dus ook de kans op overdracht van dierziekten reduceren.

De totale kosten van het plan bedragen ca. 320 mln. gld. Van dit bedrag is 50 mln. bestemd voor investeringen in het distributie- en transportapparaat. De staat zal het plan voor 20% subsidiëren. Terwijl 70% van de investeringen, die voor rekening komen van de lagere overheid, in aanmerking komen voor krediet bij de Banco de Crédito Agrícola. Het plan is medio 1984 van start gegaan en de realisatie wordt verwacht in 1986. De staat zal het financieel ondersteunen tot 5 augustus 1986. Hiermee

wordt getracht de uitvoering te bespoedigen. Omdat het plan grote politieke problemen kan veroorzaken op regionaal niveau, is niet te verwachten dat het voor de gestelde datum wordt gerealiseerd.

Tabel 4.2 Enige kengetallen voor slachthuizen en de vleesconservenindustrie (schatting; 1984)

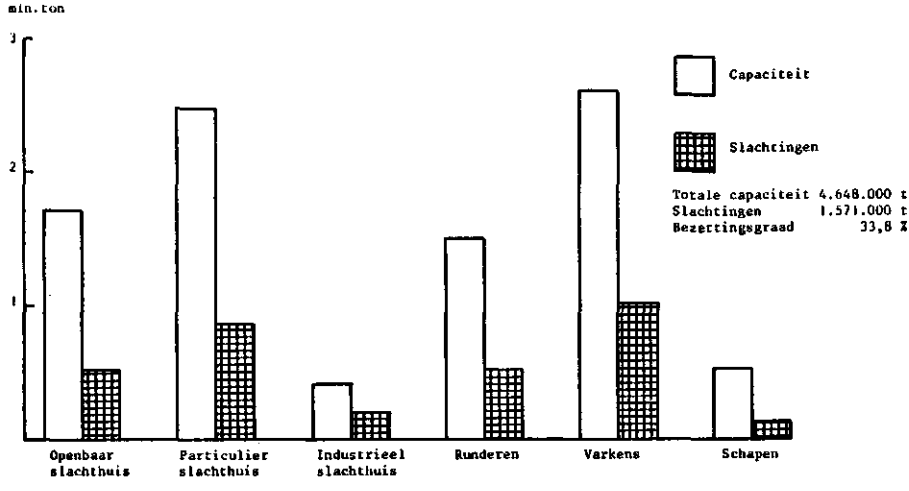
Karakteristiek	Openbaar slachthuis	Particulier slachthuis	Industrieel slachthuis 1)	Vleesconservenindustrie 2)	Totaal 3)
Aantal bedrijven	2.125	141	444	1.184	4.046
Omzet (mln. gld.)	160	3.800	.	2.280	8.980
Personeel	20.000	10.000	16.000	21.900	64.650
Totale produktie (1.000 ton)	594	936	164	460	2.768
Gemiddelde prod. per bedrijf (ton/jaar)	280	6.638	369	390	684
Gem. aantal slachtingen per jaar 4)	3.700	88.500	4.900		

1) De industriële slachthuizen zijn gerekend tot de vleesconservenindustrie.
2) Vleesconservenindustrie wordt in ruime zin gedefinieerd, nl. alle bedrijven met uitzondering van de slachterijen.
3) Inclusief pluimveeslachterijen en konijnenslachterijen; alleen geregistreerde bedrijven.
4) Op basis van 75 kg karkasgewicht.
Bron: Rebollo, 1984.

De particuliere slachthuizen zijn geconcentreerd nabij de consumptiegebieden (figuur 4.4). In Spanje is de totale slachtcapaciteit in de stedelijke gebieden zelfs gegroeid in plaats van verminderd. Vooral door de geringe mate van organisatie en concentratie in de rundveehouderij en schapenhouderij heeft nog geen verschuiving van slachtcapaciteit naar produktiegebieden plaats gevonden. Er zijn echter geen redenen om te veronderstellen dat in Spanje de slachtkosten in de produktiegebieden hoger zijn dan in de consumptiegebieden (Rebollo, 1984). Op grond hiervan is het dus wel mogelijk dat varkensslachterijen zich in de toekomst vaker in produktiegebieden kunnen vestigen mits er voldoende financiële middelen aanwezig zijn.

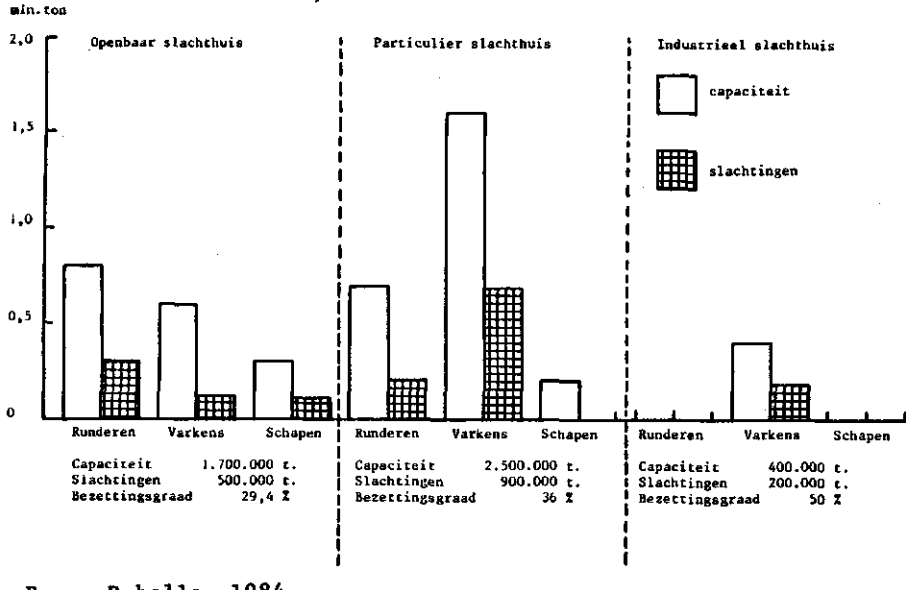
De gemiddelde bezettingsgraad van de particuliere slachthuizen is laag (figuur 4.2 en 4.3). Een uitzondering vormt Madrid: 75% (zie bijlage 5). In tabel 4.2 worden enige kengetallen getoond. Hieruit blijkt de grote efficiëntie van de particuliere slachthuizen in vergelijking met de openbare slachthuizen. De koel- en vriescapaciteit is gemiddeld respectievelijk 2.350 en 1.600 m3 (zie tabel 4.1).

Figuur 4.2 Capaciteit en slachtingen per slachthuistype en slachtdier, 1984



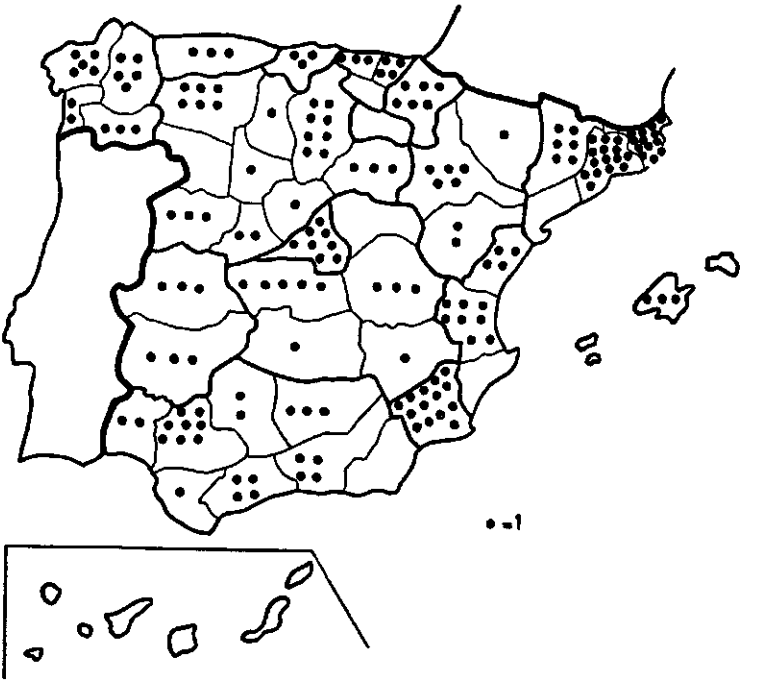
Bron: Rebollo, 1984.

Figuur 4.3 Capaciteit en slachtingen per slachthuistype en per slachtdier, 1984



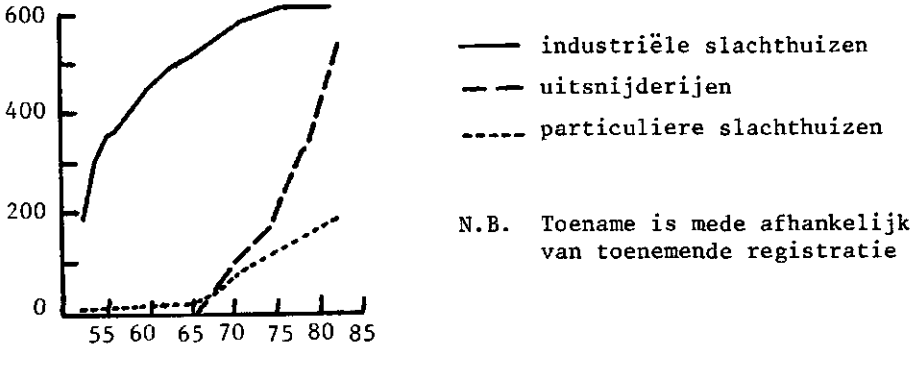
Bron: Rebollo, 1984.

Figuur 4.4 Regionale verdeling van de particuliere slachthuizen (1984)



Bron: Rebollo, 1984.

Figuur 4.5 Ontwikkeling van het aantal particuliere- en industriële slachthuizen en uitsnijderijen

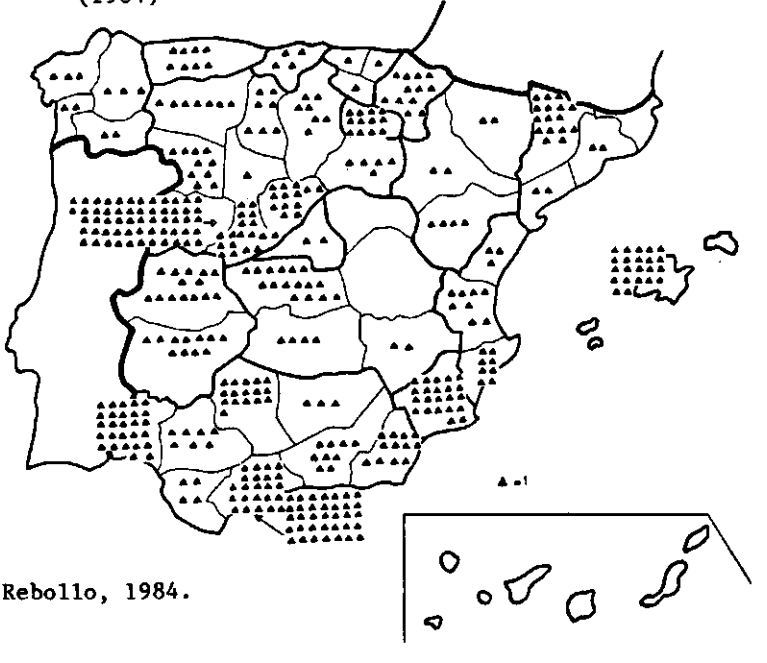


Bron: Rebollo, 1984.

De particuliere slachthuizen ondergaan een sterke groei (figuur 4.5). Dit wordt veroorzaakt doordat zij in tegenstelling tot hun directe concurrenten (abastecedor/entrador, autonome koelhuizen en uitsnijderijen) a) hun produkten interregionaal vrij kunnen verhandelen; b) beschikken over relatief geschikte kanalen voor de aankoop van vee en de afzet van vlees; c) geautoriseerd zijn om het dier in zijn geheel te benutten; d) goed zijn aangepast aan de marktregulering van de overheid voor wat betreft import, opslag en distributie, en e) directe toegang hebben tot overheidssteun en krediet (Serra en Tortajada 1982). Een verdere groei van de particuliere slachthuizen wordt nog beperkt door de verspreiding en capaciteit van de openbare slachthuizen die hun diensten met gesubsidieerde tarieven aanbieden.
Tekortkomingen van de particuliere slachthuizen zijn:
- slechte hygiënische toestanden ondanks soms moderne slachtlijnen;
- slechte veterinaire inspectie, keuring en classificatie;
- geen koelventilatietunnels;
- geen adequate zuiveringsinstallaties voor het afvalwater.

De industriële slachthuizen zijn traditioneel sterk geconcentreerd in het zuiden, het midden-westen, Lerida en de Balearen (figuur 4.6). Hun aantal is de laatste jaren niet meer toegenomen vanwege de grote concurrentie van particuliere slachthuizen en uitsnijderijen, die zelfstandig zijn of geïntegreerd met worstfabrieken en conserveringsfabrieken (figuur 4.7).

Figuur 4.6 Regionale verdeling van de industriële slachthuizen (1984)



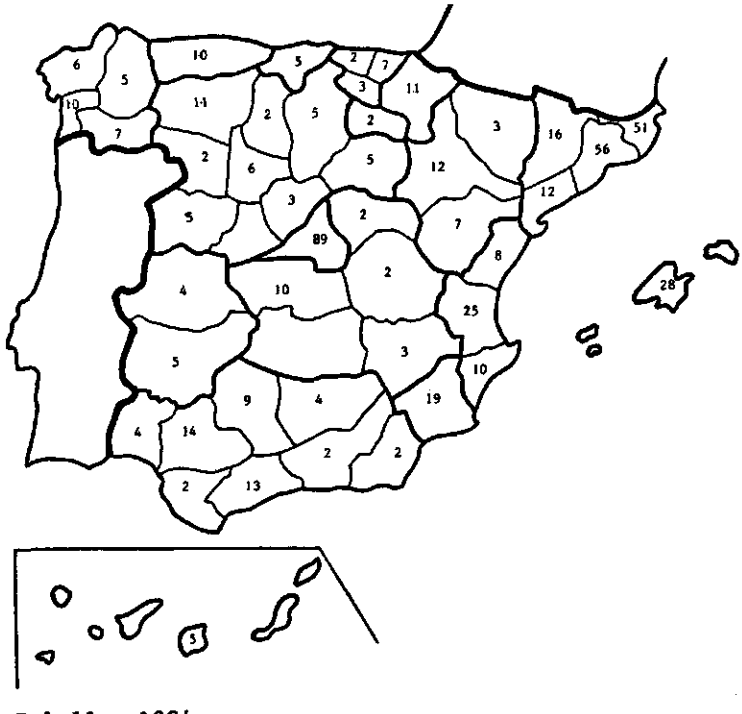
Bron: Rebollo, 1984.

De gemiddelde bezettingsgraad is 40% (figuur 4.2 en 4.3). De bedrijfsstructuur is vaak zeer kleinschalig wat blijkt uit de gemiddelde produktie per bedrijf: 369 ton per jaar (tabel 4.2). Ook de koel- en vriescapaciteit is gering, namelijk respectievelijk 245 ton en 130 m3 (tabel 4.1).

De slacht vindt plaats in eenheden met lage produktiviteit, slechte distributie- en financiële structuur (Rebollo, 1984). Dit blijkt ook uit het feit dat veel industriële slachthuizen zijn gelocaliseerd in Castilla-Leon en Andalucia, waar het Iberisch varken wordt verwerkt. Er wordt geschat dat er 400.000 Iberische varkens worden geslacht. Vanwege de lange produktiecyclus (24-33 maanden voor gedroogde ham) en het geringe aandeel (15% of minder) van de betere delen in het karkasgewicht kan deze produktie alleen voortbestaan in een ambachtelijke structuur. De afzetstructuur is echter vrij modern door de consumentenvoorkeur voor de pootham van het Iberisch varken.

De pluimvee- en konijnenslachterijen zijn voornamelijk in het oosten gesitueerd (zie bijlage 6). De pluimveeslachterijen integreren zich in toenemende mate met uitsnijderijen en pluimveevleesconservenfabrieken.

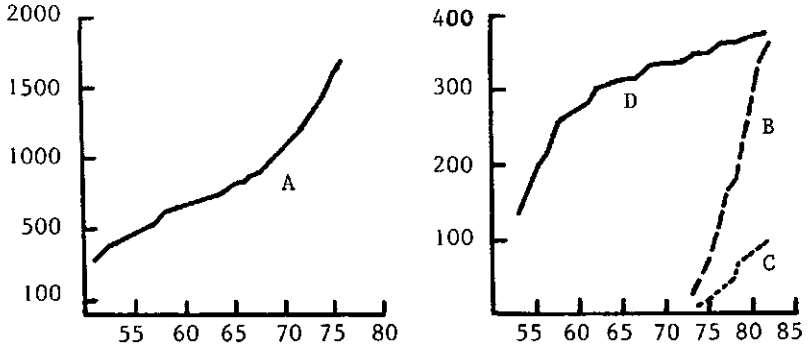
Figuur 4.7 Regionale verdeling van de uitsnijderijen (1984)



Bron: Rebollo, 1984.

Concentraties van uitsnijderijen zijn Catalonië, Madrid en Salamanca (figuur 4.7). Hun aantal, ca. 500 in 1984, vertoont een voortdurende sterke stijging (figuur 4.5). De bedrijven zijn zelfstandig of verbonden aan een koel- of slachthuis. De gemiddelde koelcapaciteit en de vriescapaciteit (indien aanwezig) van de uitsnijderijen worden beide geschat op 500 m3. In de consumptiegebieden zijn de zelfstandige uitsnijderijen bij uitstek geschikt om te voldoen aan plaatselijke wensen die nogal kunnen verschillen naar kwaliteit.

Figuur 4.8 Ontwikkeling van het aantal worstfabrieken (A), vleespekelbedrijven (B), conservenfabrieken (C) en bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken (D)



N.B.: Toename is mede afhankelijk van toenemende registratie.
Bron: Rebollo, 1984.

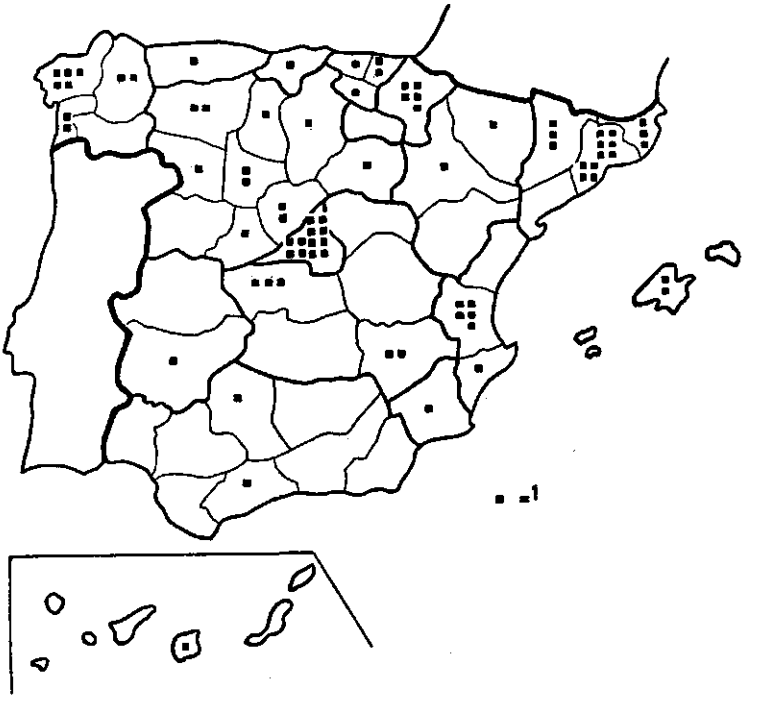
Opmerkelijk is het enorme en groeiende aantal worstfabrieken (1.600 met een minimumcapaciteit van 2 ton per dag (figuur 4.8)). Er zijn concentraties in Salamanca, Madrid, Barcelona en Gerona (bijlage 7). Met een licentie om worst te produceren mag men sinds kort ook ham maken. De groei van deze bedrijfstak dient voorzichtig te worden beoordeeld omdat het aantal bedrijven dat in registratie wordt genomen toeneemt.

De "pekelbedrijven" zijn geconcentreerd in Granada, Valencia, Teruel, Lerida en Navarra (zie bijlage 7). Deze bedrijven hebben een sterke groei laten zien, waarvan men een verzadiging verwacht door de concurrentie van de particuliere slachthuizen die op grotere schaal opereren dan de openbare slachthuizen die nu nog de toeleveranciers zijn van de vleespekelbedrijven.

De bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken zijn verspreid over het land en enigszins oververtegenwoordigd rond de grotere consumptiecentra (bijlage 7). De indruk ontstaat dat de verwerking van overige eetbare en niet eetbare slachtprodukten weinig efficiënt geschiedt vanwege de versnipperde structuur van de openbare slachthuizen.

De vleesconservenfabrieken zijn gelocaliseerd in de consumptiegebieden (figuur 4.9). Het aantal licentiehouders is sinds 1975 sterk toegenomen en zal in 1985, naar verwachting, ca. 100 bedragen (figuur 4.8). In de produktiestatistieken worden deze bedrijven onder een noemer gebracht met de overige vleesverwerkende industrie en de bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken.

Figuur 4.9 Regionale verdeling van de vleesconservenfabrieken (1984)



Bron: Rebollo, 1984.

4.3 Produktie vleesindustrie en marktaantrekkelijkheid voor vleeswaren en vleesconserven

Het is zeer moeilijk een betrouwbaar inzicht te krijgen in de produktie van de Spaanse vleesindustrie. De belangrijkste factoren die een goede interpretatie in de weg staan zijn de onnauwkeurigheid en de onvolledigheid van de statistieken en de regelmatig wisselende klassenindelingen. Daarom is het slechts mogelijk enige algemene conclusies te trekken.

De bruto eigen produktie bedraagt 1,119 mln. ton varkensvlees (bijlage 4). Hiervan komt 44%, dit is 0,487 mln. ton, als karkas beschikbaar voor de verwerkende industrie (tabel 4.3). Daarnaast wordt vooral pluimveevlees (0,331 mln. ton) en rundvlees (0,218 mln. ton) in de verwerkende industrie aangewend.

Tabel 4.3 geeft een verdere uitsplitsing naar produktgroepen en produkten van de vleesconserven- en vleeswarenindustrie voor het jaar 1983. Met behulp van figuur 4.10 kan een inzicht worden verkregen in de binnenlandse aanbodontwikkeling gedurende de periode 1976-1983.

Het buitenlandse aanbod is gering en komt in grote mate voor rekening van de Canarische eilanden (zie paragraaf 6.2). Hieruit kan dus worden afgeleid dat de ontwikkeling van het binnenlands aanbod belangrijke indicaties kan leveren voor de afzetmogelijkheden. De meest aantrekkelijke markten zijn de markten waarvan het marktaandeel vanaf een hoog niveau snel groeit. In Spanje is dit het geval voor (zie figuur 4.10): gekookte ham (al dan niet ingeblikt of verpakt), gekookte worsten en foie gras (in blik of verpakt).

Figuur 4.10 Binnenlandse aanbodontwikkeling van vleeswaren en vleesconserven over de periode 1976-1983

	GROOT MARKTAANDEEL	KLEIN MARKTAANDEEL
HOGE GROEI > 10% 3)	Niet ingeblikt of verpakt . gekookte ham . gekookte worsten: chorizo 1) longaniza 1) . koud vlees (fiambres) m.n. bolognaworst 1) . spek, reuzel Ingeblikt, verpakt . gekookte ham . foie gras 2)	Niet ingeblikt of verpakt . bacon Ingeblikt, verpakt . gekookte worsten (type Frankfurter) . vacuum verpakte vleeswaren
	GROOT MARKTAANDEEL	KLEIN MARKTAANDEEL
LAGE GROEI < 10% 3)	Niet ingeblikt of verpakt . gedroogde of gerookte worst: chorizo longaniza . lomo en salchichon . serrano ham Ingeblikt, verpakt . koud vlees (fiambres) m.n. bolognaworst 1)	Niet ingeblikt of verpakt . foie gras 2) Ingeblikt, verpakt . gedroogde of gerookte worst: chorizo 1) longaniza 1) reuzel

1) Zie: Catalogo de Embutidos y Jamones Curados de Espana (Ministerio de Agricultura, 1983).
2) (Ganze-) leverpastei.
3) Dit cijfer is indicatief. Er dient rekening te worden gehouden met een trendmatig groeipercentage als gevolg van het toenemend aantal bedrijven in registratie.

Tabel 4.3 Produktie in tonnen van de vleesindustrie in 1983

KARKASSEN	1.065.539		NIET INGEBLIKTE OF VERPAKTE VLEESPRODUKTEN, GEDROOGD OF GEROOKT	152.252	
- Runderen		217.775	- Serrano ham		30.357
- Varkens		486.598	- Gerookte ham		743
- Schapen en geiten		26.716	- Overige ham		5.312
- Pluimvee		330.626	Lomo 2)		3.002
- Overige		3.824	Chorizo 1) en longaniza 1)		73.160
UITGESNEDEN VLEES VERS, GEKOELD OF BEVROREN	257.875		- Salchichón 3)		25.582
- Rundvlees		15.622	- Bacon		7.262
- Varkensvlees		206.817	- Overige		6.834
- Schape- en Geitevlees		1.969			
- Overige		33.467	NIET INGEBLIKTE OF VERPAKTE VLEESPRODUKTEN, GEKOOKT	71.135	
INGEBLIKTE OF VERPAKTE VLEESPRODUKTEN GEDROOGD OF GEROOKT	14.138		- Ham		43.606
Chorizo 1)		10.019	- Schouder		5.287
Overige		4.119	- Foie gras 4)		279
INGEBLIKTE OF VERPAKTE VLEESPRODUKTEN GEKOOKT	59.514		Worsten en bloedworsten		18.132
- Ham		14.665	- Overige		3.831
- Schouder		5.661			
- Foie gras 4)		13.821	KOUD VLEES, NIET INGEBLIKT OF VERPAKT	24.633	
- Worsten (Frankfurter etc.)		9.296	- Bolognaworst		10.330
- Overige		16.071	- Rulada 2)		3.859
KOUD VLEES, INGEBLIKT OF VERPAKT	20.816		- Lunch 2)		3.833
- Bolognaworst		6.564	- Overige		6.611
- Ruladas 2)		2.127			
- Lunch 2)		1.127	OVERIG NIET INGEBLIKTE OF VERPAKTE VLEESPRODUKTEN	11.191	
- Overige		10.998			
VLUGKLAAR MET BELANGRIJKSTE INGREDIENTEN	5.971		SPEK, REUZEL EN VET, EETBAAR	71.916	
- Vlees		3.539			
- Overige		2.432	SPEK, REUZEL EN VET, NIET-EETBAAR	25.935	
OVERIGE INGEBLIKTE INGREDIENTEN OF VERPAKTE VLEESBEREIDINGEN	992		OVERIGE PRODUKTEN waarvan eetbare darmen	79.428	2.656

1) Spaanse worst.
2) Typisch Spaans varkensvleesprodukt.
3) Spaanse salami.
4) (Ganze-) leverpastei.

Zie: Catalogo de Embutidos y Jamones de Espana (Ministerio de Agricultura 1983).
Bron: Spanish Agricultural Statistics 1984: MAPA.

Aantrekkelijk kunnen ook de markten zijn waarvan het marktaandeel vanaf een laag niveau snel groeit; bacon, ingeblikte of verpakte gekookte worsten (type Frankfurt) en vacuum verpakte vleeswaren.

4.4 Ontwikkelingen in de kostenstructuur

De totale vleesindustrie wordt gekenmerkt door een groot aantal bedrijven met zeer veel werknemers (zie tabel 4.2). Hierdoor is de omzet per man erg laag: 69% van de bedrijven is ambachtelijk, d.w.z. zij produceren minder dan 66 ton per jaar (Rebollo, 1984). Deze bedrijven namen 12% van de produktie voor hun rekening en zelfs slechts 6% van de omzet.

Het is in de statistieken niet mogelijk een onderscheid te maken tussen slachthuizen en de vleesverwerkende industrie. Uit het totaalbeeld (zie bijlage 10 en 11) zijn toch enige voorzichtige gevolgtrekkingen te maken. Gemiddeld over alle bedrijven bedragen de arbeidskosten 8-9% van de totale kosten. De arbeidskosten voor de zeer grote vleesindustriën (vijf bedrijven met meer dan 500 werknemers) vormen ca. 20% van de totale opbrengsten. Hieruit kan worden afgeleid dat dit grote vleeswaren- en vleesconservenfabrieken zijn (zie ook bijlage 11). De energiekosten beslaan 1-1,5% van de totale opbrengsten. De marge die beschikbaar is voor afschrijving, belasting, rente en winst is gemiddeld 8%; de bedrijven die veel verwerkte produkten produceren kennen de hoogste marges: 10-12%. Dit zijn de bedrijven met 1-5 werknemers dan wel met 500 en meer werknemers.

De particuliere slachthuizen moeten gezocht worden in de klassen tussen 51 en 500 werknemers. Dit zijn nl. de klassen waarvan het aandeel van de karkassen in de totale opbrengsten zeer hoog is. Zij hebben de laagste marges en verkeren in een moeilijke situatie. Een oplossing wordt gezocht in integratie met de conservenindustrie tot grote vleesindustriecomplexen. Deze hebben perspectieven op de nationale en internationale consumentenmarkt op grond van een betere bedrijfsvoering, efficiënter transport, groei en concentratie van de bevolking, stijgend inkomen en daarmee gepaard een grotere vraag naar een breed assortiment van hoogwaardige produkten. De lage marges, het grote aantal werknemers en de lage bezettingsgraad van de slachthuizen bieden weinig mogelijkheden tot financiering van moderne installaties (Rebollo, 1984). De geringe kansen op exportmogelijkheden als gevolg van de Afrikaanse varkenspest én de financieringsmoeilijkheden zullen er waarschijnlijk niet toe leiden dat de slachthuizen op de middellange termijn hun bedrijfsvoering op eigen kracht zullen aanpassen aan de EG-normen op het gebied van installaties, management, hygiëne, sanitaire voorzieningen en produktnormalisatie. Aanpassing is echter wel mogelijk als deze bedrijven daadwerkelijk worden ondersteund door de Spaanse overheid of door de Europese Gemeenschap.

4.5 Veterinaire en sanitaire problemen in de vleesindustrie

De effectiviteit van de veterinaire inspectie in de vleesindustrie is matig. Een belangrijke oorzaak vormt de sterk versnipperde structuur van de slachthuizen en de verwerkende industrie. Veterinaire inspecteurs zijn niet gespecialiseerd en de beloning is laag. Gedeeltelijk worden de inspecteurs door het bedrijf betaald. De geringe effectiviteit van de inspectie wordt eveneens veroorzaakt door administratieve problemen bij de Veterinaire Dienst.

De vleeskeuring wordt in zeer beperkte mate toegepast en is van lage kwaliteit. De keuring wordt door het personeel aan de slachtlijn uitgevoerd en de verantwoordelijkheid ligt geheel bij het bedrijf. Er is meestal geen effectief veterinair toezicht. De bedrijven betalen ca. 3 ct. per 100 kg voor toezicht (1980). Voor de keuring wordt soms nog niets betaald; in enkele gevallen ca. 2 gld. per varken (1980). De hygiëne is beneden het vereiste EG-peil en bedwelming wordt niet of slecht uitgevoerd (bron: Veterinaire Hoofdinspectie; verslag van een inspectiereis naar Spanje van 13-27 april 1980).

Een keuring door de EG in 1984 van een aantal exportslachterijen en uitsnijderijen wees uit dat de installaties vaak tamelijk modern zijn, maar dat de bedrijfsvoering en hygiëne slecht zijn verzorgd (N.N., 1984).

De Afrikaanse varkenspest treft niet alleen de varkensstapel (zie paragraaf 5.1), maar ook de exportperspectieven van de vleesindustrie. Het virus blijft namelijk actief in het vlees. De Spaanse overheid claimt op basis van buitenlands onderzoek dat het virus inactief wordt: bij een behandelingstemperatuur van 70-75° C in het geval van gekookte ham en gekookte worst; bij bewaring van meer dan vier maanden voor gedroogde en gerookte worst; bij meer dan zes maanden bewaring voor Serranoham (Zapata, Ordas en Diaz, 1984).

Bij de toetredingsonderhandelingen met de EG zal de Spaanse exportmogelijkheid van verwerkte vleesprodukten nog aan de orde komen.

4.6 Wetgeving in de vleessector

Spanje kent, in tegenstelling tot de EG, een voornamelijk verticale wetgeving, nl.:

- Een z.g. Technisch Sanitair Reglement voor transport, slacht, distributie en verkoop van vlees en vleeswaren. Hierin staan tevens de strenge etiketteringseisen vermeld (B.O.E., 27 februari 1984).
- De produktnormering voor verwerkte produkten. Zie hiervoor Díaz Yubero (1984) die een zeer uitgebreid overzicht geeft van de relevante wetgeving op dit gebied.

De Spaanse vleesindustrie kan in het algemeen nog niet voldoen aan deze eisen. Met het oog op de toetreding hoopt men dat het produktieproces van de meest moderne bedrijven kan voldoen aan deze eisen. Dit geldt eveneens voor de overheidscontrole, die nog weinig effectief is.

De indelingscriteria voor de varkensclassificatie zijn sinds 1981 afgestemd op het EG-classificatiesysteem (B.O.E., 11 november 1981). Het Iberisch varken valt echter buiten dit classificatiesysteem. Sinds april 1982 geldt het EUROP(A)-systeem voor de runderclassificatie.

Er bestaat eveneens een delenclassificatie waarop de wettelijke maximale detailhandelsmarges zijn gebaseerd (B.O.E., 8 juli 1981 en B.O.E., 5 mei 1982).

4.7 Organisatie en ontwikkeling in de vleesindustrie

Met het oog op de huidige complexe problemen van de sector, en wel in het bijzonder vanwege de integratie van Spanje in de EG, zullen twee (ASOCARNE en FECIC) van de drie overkoepelende organisaties in de vleesindustrie zich per 1 januari 1985 verenigen in de Federacion de Industrias Carnicas. Het is te voorzien dat spoedig daarna ook de organisatie AICE zal toetreden tot deze nieuwe organisatie.

De kleinschaligheid van de vleesindustrie is een oorzaak van de aanwezigheid van buitenlands kapitaal in de leidende bedrijven op de markt (OSCAR MAYER, S.A.; CONSERVA CAMPOFRIO, S.A.; ILERCESA; MABRESA; ACUEDUCTO etc.). Daarnaast zijn de staatsholding INI en diverse banken eveneens goed ingevoerd in deze sector. Bijlage 12 geeft een overzicht van omzet en aantal werknemers van de 40 belangrijkste bedrijven. Voor een gedetailleerde beschrijving van de eigendomverhoudingen, locatie en assortiment van de voornaamste bedrijven in de vleesindustrie wordt verwezen naar Alimarket (1984).

De markt voor vlees en vleeswaren is nog weinig doorzichtig omdat het karkasclassificatiesysteem en de produktienormalisering, en mede hierdoor de markt- en prijsinformatie niet effectief functioneert. Het grote aantal tussenpersonen heeft eveneens een nadelige invloed op de doorzichtigheid van de markt.

De grote ondernemingen in de vleesindustrie hebben daardoor aanmerkelijk betere toekomstperspectieven vanwege de mogelijkheid tot:

- Prijsdifferentiatie gericht op de verschillende marktsegmenten. Het probleem hierbij is het vinden van een kanaal dat snel genoeg en in voldoende grote hoeveelheid het produkt kan afnemen. De nieuwe distributiesystemen bieden daartoe voor verwerkte vleesprodukten mogelijkheden;

- Het voeren van een produktpolitiek aangepast aan de zich ontwikkelende consumentenvoorkeur voor wat betreft kwaliteit, assortiment en presentatie. De markt voor vers geportioneerd verpakt vlees is vooral door technische problemen nog klein. De ontwikkeling van deze markt is afhankelijk van de ontwikkeling van het verkoopaandeel van de nieuwe distributievormen;
- Verbetering van het management, de lage arbeidsproduktiviteit en de kwaliteitscontrole;
- Verbetering van de verwerking van niet eetbare slachtprodukten;
- Verbetering van de verkoopbevordering;
- Verlaging van distributiekosten (momenteel hebben de grote bedrijven een werkgebied dat alle grote steden bestrijkt).

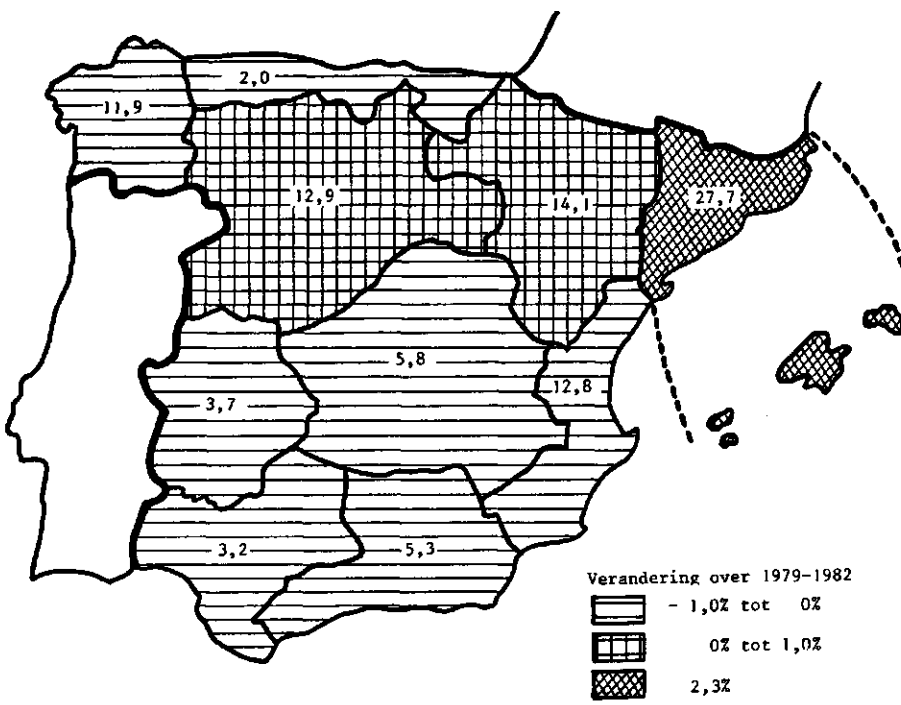
5. Varkenshouderij

Als aanvulling op het rapport "De Varkenshouderij in Spanje" (Ministerie van Landbouw en Visserij 1981) wordt in dit hoofdstuk vooral extra aandacht besteed aan de bedrijfsgroottestructuur, de Afrikaanse varkenspest, de mengvoedersector en de bedrijfseconomische situatie in het noordoosten op basis van een enquête die is gehouden in Aragon.

5.1 Bedrijfsstructuur en Afrikaanse varkenspest

De regionale verdeling van de varkenshouderij heeft zich gestabiliseerd. Catalonië heeft sinds 1979 een tamelijk sterke groei gekend: 2,3% over de periode 1979-1982 (figuur 5.1).

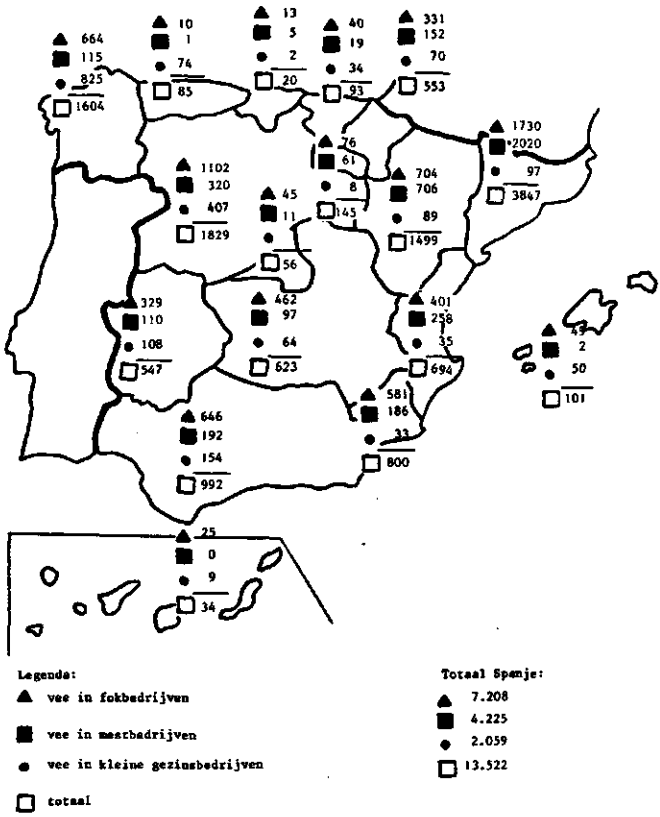
Figuur 5.1 Procentuele aandeel van de Spaanse regio's in de totale varkensstapel (1982) en de groei per regio over de periode 1979-1982



Bron: MAPA.

Deze groei is ten koste gegaan van de zuidelijke provincies en het noordwesten waar nog steeds veel varkens op kleine gezinsbedrijven worden gehouden (figuur 5.2).

Figuur 5.2 Verdeling van de varkensstapel naar bedrijfstype en autonome deelgebieden; juni 1983 (1.000 stuks)



Bron: Escribano (1984).

Redenen van deze regionale verschillen zijn:
- de aanwezigheid van mengvoedertechnologie gebaseerd op import van mais én aanwezigheid van inlands graan in Aragon;
- een hoge en voortdurend stijgende vraag in het noordoosten door een grote bevolkingstoestroom
- en een traditioneel sterke vleesindustrie.

Een vergelijking van de bedrijfsgroottestructuur tussen Spanje en Nederland op basis van de statistieken levert moeilijkheden op omdat er geen rekening wordt gehouden met fokbedrijven en mestbedrijven die een kleinere capaciteit hebben dan respec-

Tabel 5.1 Procentuele verdeling naar grootteklasse van fokbedrijven en mestbedrijven in Spanje, Aragon, Catalonië en Nederland (1983)

Plaatsen	Fokbedrijven				Plaatsen	Mestbedrijven			
	Spanje 1)	Aragon	Catalonië	Nederland 2)		Spanje	Aragon	Catalonië	Nederland
10/19	32,8	32,7	21,7	17,3	20/49	6,3	2,9	2,1	14,3
20/49	36,6	32,7	38,2	30,6	50/99	15,6	8,2	12,0	19,9
50/99	17,1	18,5	20,4	26,4	100/199	22,7	15,2	23,4	24,2
100/199	8,4	10,5	13,2	20,1	200/399	28,3	29,0	32,6	38,6
200/399	3,6	4,1	4,7		400/999	22,6	35,6	25,9	
400/999	1,3	1,3	1,6	5,6	1.000 of meer	4,6	9,2	3,8	3,0
1.000 of meer	0,2	0,2	0,2						
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0	Totaal	100,1	100,1	99,8	100,0
Gem. aantal plaatsen	56	60	70	77		314	426	328	259

1) Fokdieren.
2) Fokzeugen.
Bron: Boletín Mensual de Estadistica, Landbouwcijfers.

tievelijk 10 en 20 plaatsen. Er wordt wel een schatting gemaakt van de varkensstapel op kleine gezinsbedrijven (zie figuur 5.2). Hieruit blijkt dat deze bedrijven vooral in het westen en zuiden voorkomen.

Tabel 5.1 laat zien dat de gemiddelde capaciteit van de fokbedrijven, in 1983, in Spanje (56 fokdieren) ook afgezien van de kleine gezinsbedrijven kleiner is dan in Nederland. In Aragon en Catalonië is dit capaciteitsverschil echter geringer. Het aandeel van de grootste klassen is respectievelijk overeenkomstig of zelfs groter vergeleken met Nederland. De gemiddelde capaciteit per mestbedrijf (groter dan 20 plaatsen) is in Spanje groter dan in Nederland (tabel 5.1). Vergeleken met Aragon is dit verschil zelfs zeer groot.

Er is een sterke ontwikkeling naar mestbedrijven met een grotere capaciteit dan 400 plaatsen (tabel 5.2). De fokbedrijven vertonen een minder duidelijke ontwikkeling naar een specifieke grootteklasseverdeling (tabel 5.3). Het aantal fokbedrijven is echter wel sterk toegenomen.

Tabel 5.2 Ontwikkeling van het aantal mestbedrijven en mestplaatsen naar grootteklasse

Aantal mestplaatsen	December 1981		December 1983	
	ondernemingen	mestplaatsen	ondernemingen	mestplaatsen
20/49	938	32.559	932	31.682
50/99	2.375	169.334	2.316	159.349
100/199	3.431	464.897	3.377	450.496
200/399	4.212	1.123.845	4.215	1.127.152
400/999	3.136	1.747.701	3.364	1.886.603
1.000 of meer	619	913.262	687	1.023.192
Totaal	14.711	4.451.598	14.891	4.678.474

Bron: Boletín Mensual de Estadística.

Nog steeds is er een (afnemende) biggenstroom naar het tekortgebied Lerida in het noordoosten. De biggen moeten worden aangevoerd vanuit Catalonië zelf, of zelfs Galicia en Navarra in het noordwesten en Murcia in het oosten. Zolang deze biggenstroom nog aanzienlijk is, blijft de verspreidingskans van de Afrikaanse varkenspest in dit belangrijke produktiegebied groot. Daarnaast is er een grote handelsstroom van levende mestdieren van de produktiegebieden naar de slachterijen in de consumptiegebieden.

Tabel 5.3 Ontwikkeling van het aantal fokbedrijven en plaatsen naar grootteklasse

Fok-plaatsen	December 1981			December 1983		
	onder-nemingen	plaatsen voor fokdieren	mest-plaatsen	onder-nemingen	plaatsen voor fokdieren	mest-plaatsen
10/19	6.713	89.255	-	7.646	100.769	407.493
20/49	8.020	235.209	-	8.517	252.350	1.014.227
50/99	3.781	241.183	-	3.992	262.875	1.000.939
100/199	1.902	249.473	-	1.966	256.490	886.306
200/399	788	205.065	-	832	217.671	769.803
400/999	281	152.443	-	298	161.015	507.619
1.000 of meer	35	51.502	-	42	58.848	119.905
Totaal	21.520	1.224.130	-	23.293	1.310.018	4.706.292

Bron: Boletín Mensual de Estadistica.

De overheid heeft opnieuw een plan ter bestrijding van de Afrikaanse varkenspest opgesteld. De oorzaak is de recente stijging die duidt op een moeilijk uitroeibare cyclische beweging van het aantal uitbraken (tabel 5.4). De oorspronkelijke maatregelen blijven gehandhaafd, te weten:

- Stamping-out;
- Stimulering gesloten ketens;
- Verbetering hygiënisch-sanitaire situatie in de slachthuizen;
- Vestigingeisen voor de varkenshouderij;
- Voldoende hoge schadeloosstellingen.

Het resultaat moet tot uiting komen in pestvrije zones. In 1982 was er één pestvrije zone vastgesteld: Albacete. Nog 7 provincies stonden op de nominatie dit predikaat te verkrijgen. In 1983 is sprake van 20 provincies die in dat jaar pestvrij waren. Dit ondanks de grote stijging van het aantal uitbraken. In alle belangrijke produktiegebieden zijn echter gevallen van Afrikaanse varkenspest geweest 1), b.v. Catalonië met 189 gevallen en 116.000 geïnfecteerde varkens. De schadeloosstelling bedroeg 7 mln. gld. De vergoedingen worden door de varkenshouders als te laag ervaren. Men hoopt in 7 à 10 jaar de ziekte te hebben uitgerooid; dus na de overgangsperiode bij een eventuele toetreding. Ook de gewone varkenspest komt in Spanje voor.

1) Met uitzondering van Levante (zie bijlage 13).

Tabel 5.4 Afrikaanse varkenspest: aantal uitbraken en hoeveelheid geïnfecteerde dieren

Jaar	Uitbraak	Geïnfecteerde dieren (schadeloosstellingen)
1977	1.780	309.110
1978	1.429	245.088
1979	1.044	198.141
1980	447	109.860
1981	349	97.364
1982	458	76.128
1983	705	191.437

Bron: Veterinaire Dienst (1984), NN (1983).

5.2 Mengvoedersector

De statistieken in de mengvoedersector zijn, hoewel zeer gedetailleerd, moeilijk interpreteerbaar vanwege de veranderde uitgangspunten en het niet opnemen van de niet-industriële mengvoederproduktie.

De mengvoederindustrie heeft zich ontwikkeld in samenhang met de sterke groei in de produktie van pluimveevlees en varkensvlees. Beide produktierichtingen zijn nauw verbonden aan de mengvoederindustrie; respectievelijk 85 en 65% van de bedrijven is geïntegreerd of levert op contractbasis (CFCE, 1981).

De gemiddelde capaciteit van de mengvoederfabrieken is 15.000 ton. De bezettingsgraad is 65% (1980). Dit heeft geleid tot een groeiende concentratie naar grote ondernemingen, met name in de particuliere sector (tabel 5.5).

Het marktaandeel van de coöperaties in de mengvoederomzet (25%) is kleiner dan in sommige andere EG-landen. In Catalonië is dit aandeel van de coöperaties echter groter (40%). De coöperatie heeft fiscale voordelen (lager omzetbelastingtarief), zelfs als aan niet-leden wordt geleverd. De coöperaties zijn vaak eigenaar van spaarbanken, waardoor er in ruime mate geldmiddelen beschikbaar zijn voor kredieten en financieringen. De prijzen van de coöperaties zijn in het algemeen wel iets lager (10%) maar de sterke positie wordt veeleer verklaard door het goede imago van de mengvoeders. Buiten Catalonië is de coöperatiegeest en het vertrouwen in de coöperatie gering.

De mengvoeders bevatten momenteel veel granen en weinig bijprodukten, dit in tegenstelling tot Nederland (tabel 5.6). Peterson (1983) concludeert dat toetreding tot de EG een tweetal belangrijke effecten heeft op de Spaanse graanpositie:

Tabel 5.5 Type mengvoederfabrikanten, grootste bedrijven en marktaandelen (1979)

Type	Markt-aandeel	Grootste bedrijven	Markt-aandeel
Coöperaties	25%	Guissona Copaga UTECO Union Agraria de Reus Coop.Comercial de Reus	10%
		Overige	15%
Samenwerkingsvormen van mengvoederfabrikanten (353 bedrijven	60%	Nanta Bioter Biona Piesa Gallina Blanca Purina Hens Sanders	50%
		Overige	10%
Onafhankelijke (kleine) fabrikanten	5%		5%
Niet-industriële bedrijven (700 bedrijven)	10%		10%
Totaal	100%		100%

Bron: CFCE (1981).

a. Stimulering van de gerstproduktie terwijl het verbruik langzaam stijgt, waardoor de zelfvoorzieningsgraad ook na Spaanse toetreding tot de EG ruim boven de 100% zal blijven en
b. gegeven natuurlijke produktiebeperkingen en de grote vraag zijn er geringe expansiemogelijkheden voor mais en blijft de importafhankelijkheid bestaan.

Hierbij is wel verondersteld dat Spanje evenals nu door logistieke problemen niet in staat is tapioca te importeren. Vergeleken met EG-prijzen en rekeninghoudend met een veranderende mengvoedersamenstelling betekent toetreding tot de EG een prijsstijging van de mengvoeders van ca. 13% (Peterson, 1983). Het is dus zeer wel mogelijk dat bij ongewijzigd EG-beleid Spanje zal trachten de mengvoederkosten te verlagen door import van graanvervangers (Camilleri, 1984).

Tabel 5.6 Geschatte samenstelling van mengvoeders in procenten voor mestvarkens in Spanje (1979) bij wel en geen lidmaatschap van de EG, en in Nederland (1982)

Mengvoedergrondstof	Spanje		Nederland
	geen lid EG	lid EG	
Gerst	58	17	19
Mais	28	65	-
Sorghum	-	-	-
Zemelen	-	-	11
Sojaschroot	9	-	16
Zonnebloemschroot	-	13	-
Vis en vismeel	4	4	2
Tapioca	-	-	35
Overige	1	1	8
Totaal	100	100	100

Bron: Peterson (1983), LEI.

Het Spaanse overheidsbeleid is vergelijkbaar met het EG-beleid en is gericht op vergroting van de eigen produktie via een systeem van heffingen en toeslagen dat zowel de binnenlandse graanproducent als de intensieve veehouderij beschermt. Er zijn daarom geen aanpassingsproblemen te verwachten bij de integratie van de Spaanse marktordening in het EG-beleid.

Een goede beoordeling van het prijsverschil van mengvoedergrondstoffen wordt bemoeilijkt door de invloed van de sterk wisselende oogsten in Spanje. De laatste jaren zijn de hectare-opbrengsten zeer gering geweest door de droogte. Hierdoor is de import van granen toegenomen (zie tabel 5.7 en 5.8). In het jaar 1984 is er echter sprake van een recordoogst waardoor de importbehoefte zal afnemen.

Tabel 5.7 Produktie van de voornaamste mengvoedergrondstoffen (1.000 ton)

Produkt	1978	1979	1980	1981	1982
Gerst	8.068	6.251	8.705	4.757	5.280
Mais	1.969	2.212	2.313	2.156	2.332
Sorghum	205	284	185	143	127
Haver	553	456	680	444	474
Totaal	10.795	9.203	11.883	7.500	8.213
Groente- en fruitpulp	-	-	430	248	280
Zonnebloemschroot	-	-	492	300	656

Bron: MAPA.

Tabel 5.8 Import van granen en proteïnebronnen (1.000 ton)

Produkt	1978	1979	1980	1981	1982
Mais	4.359	4.370	4.532	4.829	5.375
Gerst	2	10	554	481	349
Sorghum	516	476	666	472	1.410
Totaal	4.877	4.856	5.752	5.782	7.134
Sojabonen	-	-	3.207	2.969	3.098
Sojaschroot 1)	-	-	2.627	2.463	2.645

1) Bestaat uit directe import plus uit verwerking door middel van extractie van de olie uit de geïmporteerde sojabonen.
Bron: MAPA/USDA.

5.3 Varkenshouderij in Aragon

Om een goed inzicht te verkrijgen in de produktiestructuur van Noord-Oost-Spanje en de ontwikkelingsmogelijkheden van deze regio met het oog op de toetreding tot de EG komen hier de voornaamste resultaten aan de orde van een gedetailleerde studie op basis van een enquête in 1979 in Aragon. De bedrijven zijn vergelijkbaar met Catalonië (zie paragraaf 5.1 en tabel 5.9) en de technologie is representatief voor geïntegreerde ondernemingen 1).

Tabel 5.9 Aantal bedrijven naar type en capaciteit

Type	Aantal plaatsen					
	0-50	51-100	101-200	201-500	501-1000	meer dan 1000
Gesloten bedrijven	546	130	86	27	13	-
Mestbedrijven	72	189	274	695	297	56
Fokbedrijven	352	70	34	14	5	-

Bron: Gros (1983), enquête Aragon 1979.

5.3.1 Bedrijfsstructuur

Tabel 5.10 laat zien dat de gesloten bedrijven in het algemeen niet onder contract produceren. De vrije fokbedrijven vormen 75% van het totaal aantal bedrijven en zijn gemiddeld aanmerke-

1) Er wordt geen onderscheid gemaakt tussen verticale integratie en contractproduktie.

lijk kleiner dan de fokbedrijven op contractbasis. Contractproduktie komt voor op 90% van het totaal aantal mestbedrijven. De vrije mesterijen zijn echter aanzienlijk groter. Er wordt geschat dat 61% van de geslachte varkens onder contract zijn gemest (Gros, 1983).

Tabel 5.10 Organisatie en grootte van bedrijven naar gemiddeld aantal verkochte dieren

Type	Vrij		Contract	
	aantal in %	gem.grootte	aantal in %	gem.grootte
Gesloten bedrijven	93	907	7	1.038
Mestbedrijven	10	1.067	90	694
Fokbedrijven	75	525	25	903

Bron: Gros (1983), enquête Aragon 1979.

Contracten worden afgesloten met de mengvoederfabrieken of mengvoederhandel. De 10 grootste afnemers nemen 60% van de mestvarkens af. In totaal zijn er 48 marktpartners die op contractbasis mestvarkens afnemen. Er is dus sprake van voldoende concurrentie.

De varkenshouders zijn in 91% van de gevallen tevreden over het contract. Als redenen voor contractproduktie worden door de geënquêteerden aangevoerd: minder risico (57% van de geënquêteerden), zeker inkomen (30%) en gebrek aan financieringsmiddelen (8%). Als nadelen van contractproduktie worden genoemd: geen volledige tegemoetkoming in de arbeidskosten (24%), contractgever houdt zich niet aan de afspraak (22%) of slacht niet op tijd (18%). Door de varkenshouders wordt als nadeel genoemd van vrije produktie: weinig zekerheid (37% van de geënquêteerden) en problemen met de Afrikaanse varkenspest in combinatie met een gebrek aan liquide middelen (43%).

Het meest voorkomend type contract is het type met gegarandeerde prijzen in verschillende modaliteiten gevolgd door financiering van installaties in combinatie met gegarandeerde prijzen (met name bij gesloten bedrijven). De flexibiliteit van de varkenshouder is groot, 58% sluit een contract af voor één produktiecyclus. Voor rekening van de mengvoederleverancier komen:

- afschrijving op fokdieren of opleg van biggen;
- sanitaire en veterinaire kosten;
- transportkosten en verhandelingskosten;
- belastingen over de eigendom van het vee.

De varkenshouders zijn verplicht de dieren te leveren naar vast gewicht; meestal 17 kg voor biggen en 94 kg voor slachtvarkens.

5.3.2 Kostprijs en economisch resultaat

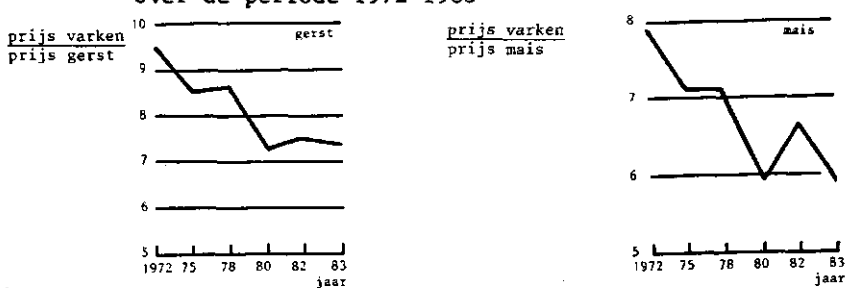
De kostprijs voor 1978 (bijlage 14) én de ontwikkeling van kosten en opbrengsten vormen de basis van de berekende ontwikkeling van het economisch resultaat. (bijlage 15 en 16). Hierbij gaat het alleen om de kosten die voor rekening van de varkenshouder komen.

Uit de berekeningen van Gros (1983) blijkt dat het economisch resultaat in 1978 voor de vrije bedrijven gunstiger is dan voor de bedrijven met contractproduktie. Dit had vooral betrekking op mestbedrijven en in mindere mate op gesloten bedrijven. De fokbedrijven die op contract produceren behaalden in 1978 echter een minder slecht resultaat dan de vrije fokbedrijven. Bij alle bedrijfstypen ontwikkelt het economisch resultaat zich voor de contractbedrijven echter veel minder ongunstig dan voor de vrije bedrijven. Let wel: onder de vooronderstelling van gelijkblijvende produktiviteit over 1978-1981.

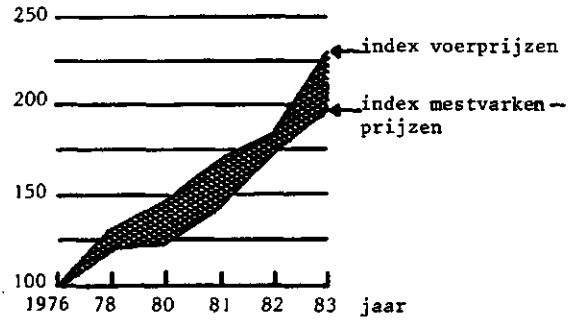
De ontwikkeling van het economisch resultaat van de gesloten bedrijven is erg ongunstig. Het lijkt dus niet aannemelijk dat dit bedrijfstype veel mogelijkheden biedt in de strijd tegen de Afrikaanse varkenspest, tenzij sterk ondersteund zoals inderdaad het geval is.

De continuïteit van de bedrijven is nog niet in gevaar maar de financieringsgrondslag verslechtert. Hoewel dit in sterkere mate lijkt te gelden voor de contractbedrijven neemt het aandeel van deze bedrijven toe. Deze ontwikkeling wordt veroorzaakt door de veel geringere kapitaalsbehoefte en het geringere liquiditeitsrisico voor de varkenshouder die onder contract produceert. Het gehele beeld blijft ongunstig voor 1982 en 1983 vanwege de stijgende voederkosten (figuur 5.3), waarbij de opbrengstprijzen (van de vrije markt) achterblijven (figuur 5.4). Het is echter niet duidelijk in welke mate produktiviteitsverbeteringen de negatieve effecten op het inkomen reduceren.

Figuur 5.3 Ontwikkeling van de prijsverhoudingen levend varken/-gerst en levend varken/mais voor de varkenshouders over de periode 1972-1983



Figuur 5.4 Ontwikkeling van de index voor betaalde voerprijzen en de index voor mestvarkensprijzen af-boerderij in Spanje over de periode 1976-1983



Bron: MAPA.

5.3.3 Afzetstructuur

De kleinere varkenshouders leveren de varkens voornamelijk aan een onafhankelijke handelaar ("tratante") of een "abastecedor", de centrale figuur op het openbaar slachthuis. De grote bedrijven leveren in het algemeen direct aan het slachthuis (tabel 5.11).

De varkenshouders oriënteren zich voor de prijsinformatie op de weekprijsnoteringen van de handelsmarkten (Lonja de Lérida, Lonja de Binéfar) en op de prijs van het slachthuis. Men onderkent echter een gebrek aan marktinformatie voor de varkenshouder op het moment dat hij zijn transactie wil realiseren (Gros, 1983).

Tabel 5.11 Aandeel (%) van het verkoopkanaal naar bedrijfsgrootte in Aragon

Verkoopkanaal	Aantal verkochte dieren per bedrijf per jaar				
	100-500	501-1000	1001-2000	2001-3000	3000 e.m.
Handelaar ("tratante")	52	52	35	8	21
Commissionair-("industrieel") slachthuis ("Industrieel")	7	15	15	15	-
slachthuis direct	15	27	40	77	79
"Abastecedor" 1)	26	6	10	-	-
Totaal	100	100	100	100	100

1) Centrale figuur op het openbaar slachthuis.
Bron: Gros (1983).

6. Aanbod, prijzen en buitenlandse handel

6.1 Aanbod

De produktie van varkensvlees is zeer sterk gestegen: gemiddeld 4,5% per jaar over de periode 1979-1983. Pluimveevlees kende een jaarlijkse gemiddelde groei van 2,1% (tabel 6.1). De intensieve produktierichtingen lijken de laatste jaren te stagneren vanwege de hoge voerprijzen, die mede zijn veroorzaakt door de droogte en de koers van de dollar ten opzichte van de peseta. Het totale rundvleesaanbod heeft vrijwel geen groei gekend sinds 1980. De produktie van "ternera" (kalveren jonger dan een jaar) is na een aanvankelijke groei gedurende de laatste jaren eveneens gestagneerd. Het aandeel van wit kalfsvlees in het aanbod van ternera is zeer klein. Men schat dat er in 1979 ca. 60.000 kalveren (met wit vlees) zijn geslacht (CFCE 1981). Dit is ca. 10% van het aantal kalveren (ternera) dat in de statistieken is opgenomen (zie tabel 6.1). Deze kalveren worden geslacht bij een levend gewicht van ca. 200 kg en zij consumeren ongeveer 300 kg kunstmelk per jaar. Aan de kunstmelk wordt in Spanje geen minimum eis gesteld voor wat betreft het aandeel melkpoeder. De Spaanse kunstmelk bevat daarom relatief veel plantaardige proteïnen. Rekening houdend met het groeiende verbruik van kunstmelk in andere rundveesectoren en de ontwikkeling van het totale kunstmelkverbruik lijkt de kalfsvleesproduktie voorlopig slechts bescheiden te groeien.

Het is uiterst moeilijk om zelfs op de middellange termijn een voorspelling te maken van de ontwikkeling van de produktie. De OECD schat op basis van een trendmatige ontwikkeling hoge groeicijfers voor varkensvlees en pluimveevlees. De Spaanse overheid stemt haar beleid af op volledige zelfvoorziening en voorspelt een lagere groei van de produktie (figuur 6.1). De ontwikkeling van de rundvleesproduktie blijft stagneren.

Sinds enige jaren is Spanje zelfvoorzienend voor varkensvlees (bijlage 4). De stijgende produktie kon in het binnenland worden afgezet. Hieruit blijkt dat de consumptie per hoofd is gestegen. Het aandeel van de produktie dat is bestemd voor de vers-vleesconsumptie stijgt en bedraagt momenteel 56% van de bruto eigen produktie.

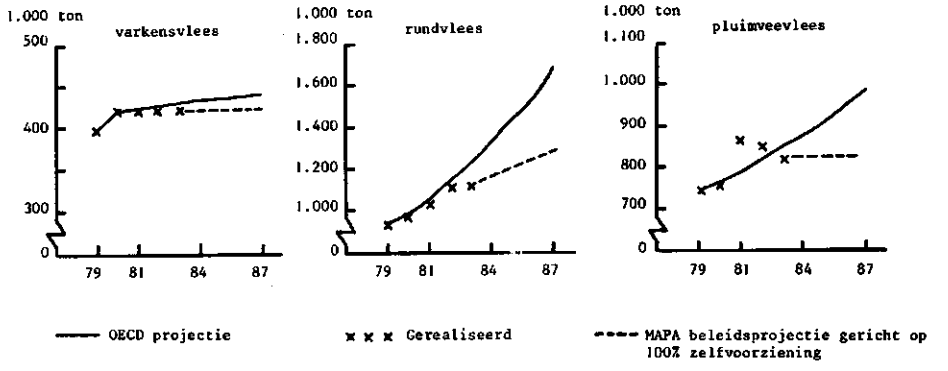
De prijsstelling geschiedt op een aantal referentieplaatsen: openbare en particuliere slachthuizen franco slachthuis. Het stadium waarin verhandeling plaatsvindt is anders dan in de EG: een duidelijke prijsvergelijking is dus niet te maken. De EG schat dat in 1981/1982 het referentieprijspeil voor varkensvlees in de EG 9,2% hoger ligt dan in Spanje (Commissie van de EG, 1984).

Tabel 6.1 Ontwikkeling van het aantal geslachte dieren en het karkasgewicht voor de belangrijkste diersoorten over de periode 1970-1983

Jaar	Rund totaal	"Ternera" 1)	"Anojo" 2)	"Vacuno menor"3)	"Vacuno mayor"4)	Schaap	Geit	Varken	Paard	Pluimvee	Konijn	Totaal
					Aantal geslachte dieren (1.000)							
1970	1.666,4	648,0	485,0	223,7	309,0	11.532	1.412	6.024	97,2	350.000	20.284	-
1975	2.038,1	636,6	953,6	144,6	303,3	11.701	1.346	8.031	71,3	461.514	29.454	-
1976	1.855,2	602,0	854,6	116,8	281,9	11.462	1.281	8.512	71,0	509.698	67.537	-
1977	1.882,2	610,9	869,0	118,1	283,2	11.294	1.460	9.816	68,2	538.790	83.076	-
1978	1.774,9	613,8	716,6	146,8	297,7	11.002	1.431	10.953	74,8	504.002	81.087	-
1979	1.744,2	609,3	715,3	138,1	281,5	10.284	1.267	12.683	68,2	490.643	81.298	-
1980	1.907,0	717,7	757,3	134,5	297,6	10.877	1.356	13.198	72,7	506.929	89.997	-
1981	1.924,0	732,5	748,1	127,7	315,8	11.193	1.323	14.037	74,0	581.310	96.534	-
1982	1.895,0	701,0	758,0	114,0	322,0	11.247	1.333	15.161	66,2	561.516	101.408	-
1983	1.890,0	687,0	731,0	112,0	360,0	11.258	1.381	15.244	55,2	534.473	74.314	-
					Karkasgewicht (ton)							
1970	308.160	82.006	107.605	47.509	71.040	127.093	12.689	491.749	13.537	499.000	25.263	1.477.491
1975	453.676	92.443	254.913	33.422	72.898	136.117	12.126	601.919	10.247	631.000	44.179	1.889.491
1976	418.122	89.512	233.568	27.166	67.876	134.091	11.694	648.812	10.532	695.578	89.183	2.008.011
1977	430.836	92.423	240.863	28.406	69.144	131.065	13.120	734.516	10.365	734.569	108.000	2.162.471
1978	391.120	93.664	191.061	33.558	72.836	129.551	12.513	803.046	11.280	754.597	111.235	2.213.360
1979	394.252	96.286	196.768	31.320	69.878	121.051	10.748	939.419	9.971	746.685	110.699	2.332.825
1980	421.549	114.408	202.318	31.385	73.438	126.733	10.981	986.078	11.067	771.329	117.585	2.445.322
1981	417.674	117.916	191.452	30.740	77.565	129.166	10.655	1.021.267	10.682	884.792	126.754	2.600.984
1982	419.900	117.000	195.000	27.600	80.300	131.100	10.400	1.114.600	9.500	853.000	129.600	2.668.100
1983	421.800	117.400	186.400	26.200	91.800	129.700	11.100	1.119.300	7.900	812.900	99.700	2.602.300

1) Jonger dan één jaar; 2) één tot twee jaar; 3) twee tot vier jaar; 4) vier jaar en ouder.
Bron: Spanish Agricultural Statistics 1984.

Figuur 6.1 OECD projecties en overheidsbeleidsprojecties voor de rundvlees-, varkensvlees- en pluimveevleesproduktie tot 1987

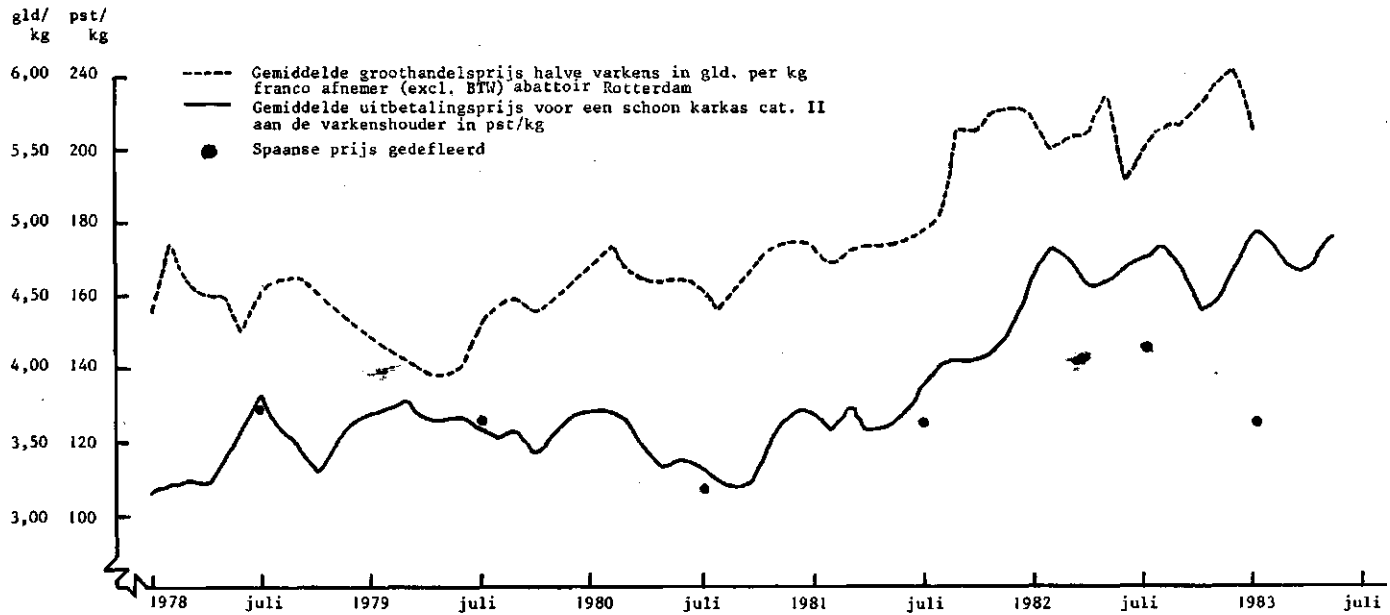


Een beoordeling van het concurrentievermogen op basis van de ontwikkeling van Spaanse en EG-prijzen wordt bemoeilijkt door de voortdurende depreciatie van de Spaanse peseta ten opzichte van de Europese munteenheden. De positie van de Spaanse munt op het moment van toetreding is daarom van groot belang. Gezien dit kader bestaat er in Spanje grote vrees voor haar concurrentiepositie vanwege het systeem van monetair compenserende bedragen. Een eventuele opname van de Spaanse munt in het Europees Monetair Systeem zal ook tot gevolg hebben dat Spanje minder flexibel gebruik kan maken van zijn munt voor regulering van het handelsverkeer.

De prijsbeweging van varkensvlees vertoont schommelingen met pieken in de wintermaanden rond januari en in mindere mate in de zomermaanden rond juli en augustus (figuur 6.2). Het prijsverloop kan in de toeristengebieden extremer zijn. Dit is niet onderzocht.

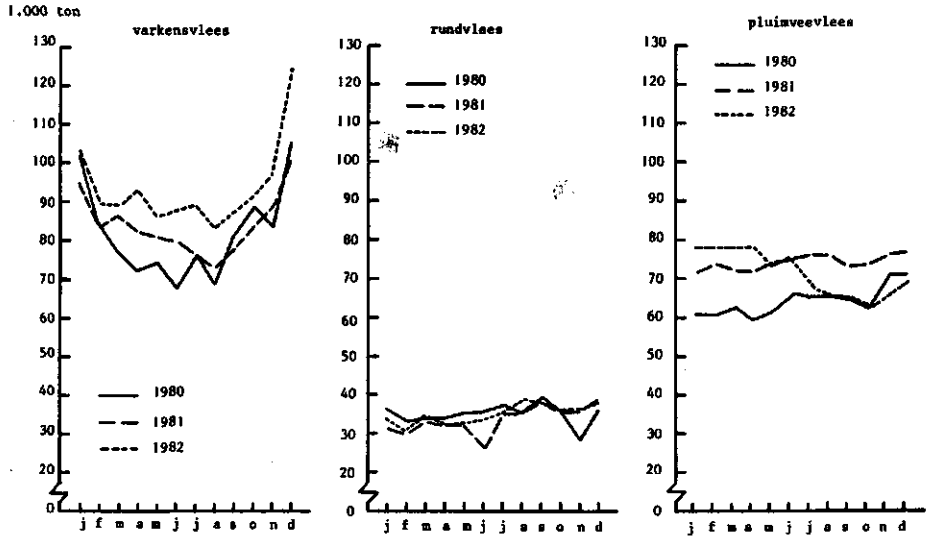
De seizoensinvloed op de produktie van varkensvlees is zeer sterk, dit in tegenstelling tot rundvlees en pluimveevlees. In de vakantiemaand augustus is de produktie van varkensvlees op een dieptepunt (veel slachthuizen zijn dan gesloten). In juli is de produktie echter op het niveau van het voorjaar (figuur 6.3).

Figuur 6.2 Verloop varkensvleesprijzen in Nederland en Spanje



Bron: PVV, MAPA.

Figuur 6.3 Seizoenspatroon van de varkens-, rundvlees- en pluimveevleesproduktie (geslacht gewicht) voor 1980, 1981 en 1982



Bron: MAPA.

De duur van de complete varkenscyclus is vastgesteld op 3,5 jaar over de periode 1957-1977 en correspondeert met de prijspiek in 1978 en 1982 (GROS, 1983).

6.2 Buitenlandse handel

De Spaanse staatsimport voor varkensvlees over 1970-1980 fluctueert sterk en is gebaseerd op ruilhandel. De handelspartners zijn de oostbloklanden, China, Argentinië en Brazilië. De import bestaat voornamelijk uit bevroren vlees. West-Duitsland en Frankrijk hebben sporadisch kleine hoeveelhede gekoeld varkensvlees geleverd. Na 1980 schommelt de totale import van varkensvlees rond 5 à 6.000 ton (bijlage 17). Deze import vindt bijna uitsluitend op de Canarische eilanden plaats. De export van Spanje is te verwaarlozen en blijft beperkt tot Portugal en Andorra. Voorlopig zijn er ook geen exporten te verwachten naar de landen van de EG als gevolg van de Afrikaanse varkenspest.

De totale Nederlandse vleesuitvoer naar het Iberisch schiereiland is zeer beperkt. Er is alleen sprake van een zeer kleine hoeveelheid kalfsvlees (tabel 6.2). De Canarische Eilanden zijn grotere afnemers, met name voor ham (tabel 6.3).

Tabel 6.2 Nederlandse uitvoer naar het Iberisch schiereiland in 1982 en 1983

Produkt	Hoeveelheid		Waarde (mln.gld.)	
	1982	1983	1982	1983
Levende dieren:				
. fokrunderen (stuks)	708	615	1,77	1,47
. varkens (stuks)	648	205	0,98	0,51
Vlees en eetbaar afval:				
. kalfsvlees (ton)	49	0	0,40	0

Bron: LEI.

Tabel 6.3 Nederlandse uitvoer naar de Canarische Eilanden in 1982 en 1983

Produkt	Hoeveelheid		Waarde (mln.gld.)	
	1982	1983	1982	1983
Vlees en eetbaar afval:				
. kalfsvlees	19	144	0,71	0,94
. rundvlees	335	522	2,06	3,83
. hele/halve varkens	0	30	0	0,01
. ham	1.545	1.454	13,15	12,29
. overig varkensvlees	53	141	0,25	0,58
Vleesbereidingen	271	230	1,47	1,03

Bron: LEI.

6.3 Overheidsbeleid tot moment van toetreding

De Spaanse overheid heeft de kernpunten van haar beleid in de varkenssector geformuleerd met het oog op de toetreding tot de EG. Dit beleid is gericht op:

a. het behoud van de huidige volledige zelfvoorziening;
b. het uitroeien van de Afrikaanse varkenspest;
c. structuursverbeteringen gericht op het Iberisch varken. Het gaat hier om vermindering van het aantal bedrijven en verbeteringen van het bedrijfssysteem;

d. aanpassing aan de EG-marktordening;
e. exportbevordering van typische Spaanse verwerkte produkten, eventueel met exportrestituties;
f. bevorderen van handelsmarkten (lonjas de contratación) met en zonder fysieke aanwezigheid van vlees.

Het instrumentarium van de huidige marktordening bevat de elementen: Type produkt (tweede categorie van het huidige classificatiesysteem), referentiemarkten (een aantal markten die van voldoende betekenis worden geacht voor de prijsstelling: Particuliere slachthuizen, openbare slachthuizen en handelsmarkten) en type prijzen (gemiddeld gewogen prijs voor de verkoper van het varken voor het gekoeld schoon karkas van de tweede categorie, met uitzondering van de waarde van de huid en van het afval, uitgedrukt in pesetas per kg, gedurende de week op de referentiemarkten).
De marktordening gaat uit van de volgende prijzen:
- garantieprijs (precio de garantía): De overheid neemt tegen deze prijs het aangeboden vlees uit de markt;
- lage en hoge interventieprijs (precio de intervención inferior y superior): De overheid intervenieert op de markt door respectievelijk vlees uit de markt te nemen of bevroren vlees te distribueren uit de voorraden of te importeren;
- indicatieve prijs (precio de indicativo): Gewenst prijsniveau;
- referentieprijs (precio testigo): Notering van de markt.

De prijsniveaus voor het seizoen 1983-1984 zijn (BOE, 16 juni 1983):

Garantieprijs	2,994	gld. per	kg
Lage interventieprijs	3,152	" "	"
Indicatieve prijs	3,448	" "	"
Hoge interventieprijs	3,940	" "	"

(1 peseta = 0,0197 gld.).

Tabel 6.4 Interventie op de varkensvleesmarkt

Jaar	Aankopen in het garantieregime (ton geslacht gewicht)	Distributie van bevroren vlees	Financiering
1979	-	-	-
1980	28.354	-	Hammen en schouders van 26.700 Iberische varkens
1981	12.936	5.000	-
1982	-	33.500	-

Bron: FORPPA.

Men acht de overheidsmarktordening vrij evenwichtig. De FORPPA 1) streeft echter naar vermindering van de interventie en daardoor ook naar verlaging van de marktordeningskosten. Het uitvoerend orgaan is de CAT 2). Momenteel hanteert de FORPPA voor het eerst een systeem met ondersteuning voor privé-opslag, aankoop van delen en exportrestituties.

Medio 1984 zijn de prijzen beneden de lage interventieprijs gedaald, waardoor op dat moment 12.000 ton uit de markt is genomen met overheidsondersteuning van privé-opslag.

6.4 Bedrijfseconomische analyse van de effecten van Spaanse toetreding tot de EG

Peterson (1983) heeft een berekening gemaakt van de bedrijfseconomische gevolgen voor de varkenshouderij van de Spaanse toetreding tot de Europese Gemeenschap. Er is verondersteld dat direct na de Spaanse toetreding EG-prijzen zullen gelden voor mengvoeders en varkens. Bij deze benadering wordt dus afgezien van beleidsaanpassingen en van het effect van internationale handel op de opbrengsten. Deze studie is gebaseerd op gegevens van de enquête van GROS (zie GROS 1983) en van het Spaanse boekhoudnet. Er is gekozen voor een bedrijfseconomische opstelling van een gesloten bedrijf omdat de overheid dit bedrijfstype stimuleert. Tabel 6.5 laat zien dat Spaanse toetreding tot de EG een sterk negatieve invloed heeft op de bruto marge per dier. Deze is ca. 21 gld. lager als gevolg van de hogere mengvoederprijzen in de EG, die niet worden gecompenseerd door de hogere opbrengstprijzen voor mestvarkens.

Een zelfde analyse voor de kalvermesterij (ternera: Kalf van 6 à 7 mnd.; rose vlees; 170 kg karkasgewicht) toont aan dat, als gevolg van te verwachten hogere mengvoederprijzen en gelijkblijvende opbrengstprijzen na Spaanse toetreding tot de EG, de bruto marge per dier in Spanje zeer sterk zal dalen (Peterson, 1983).

Deze resultaten moeten met de nodige voorzichtigheid worden beoordeeld omdat geen rekening wordt gehouden met het Spaanse en het EG-prijsverloop van mengvoer en varkens tot het moment van toetreding.

1) FORPPA: Fondo de Ordenación y Regulación de Productos y Precios Agrarios
2) CAT : Comisaría de Abastecimentos y Transportes.

Tabel 6.5 Varkenshouderij: kosten en opbrengsten in pesetas per dier, berekend met Spaanse en EG-prijzen in 1979 (1 peseta = 3 ct) voor een gesloten bedrijf met moderne bedrijfsvoering

	Spaanse prijzen	EG-prijzen
Bruto-opbrengsten	9.309	9.441
. gemeste dieren	9.068	9.200
. overbodige zeugen en beren	241	241
Variabele kosten	8.068	8.919
. mengvoederzeugen en -beren	1.258	1.431
biggen	669	710
mestvarkens	4.368	4.942
. arbeid	744	744
. overige	432	432
. rente	538	661
Bruto-marge	1.241	523
Vaste kosten	650	650
Netto-inkomen	591	-127
Vooronderstellingen 1)		
Prijs mestvarken (psts per kg levend gewicht	95,45	96,84
Eindgewicht mestvarken (kg)	95	95
Mengvoederprijzen:		
. zeugen (psts. per kg)	16,0	18,2
. biggen (psts. per kg)	23,5	24,5
. mestvarkens (psts. per kg)	17,5	19,8
Voederconversie (varkens 17-95 kg)	3,2	3,2
Aantal biggen gespeend per zeug per jaar	16	16
Sterfte van zeugen, beren en mestvarkens (procent)	2,5	2,5
Bedrijfsstructuur	2)	2)

1) De vooronderstellingen berusten op een moderne bedrijfsvoering.
2) 115 zeugen, waarvan 100 produktief en 5 beren (alle zijn kruisingen); 35 vervangingen per jaar, grootgebracht op het bedrijf; arbeidsbeslag: 1 volwaardige arbeidskracht.

Bron: Peterson (1983).

Literatuur

- Alimarket (1984),
  Informe Annual ALIMARKET 1984, Alimarket Madrid

- Briz Escribano (1984),
  Estructura y funcionamiento del sector porcino en Espana,
  El Campo no. 94, april/juni 1984

- Briz Escribano J, en López García, J.L. (1982),
  El mercado de productos cárnicos de Madrid, ICE, januari 1982

- Camilleri, A. (ed.) (1984),
  La Agricultura Espanola ante la CEE. Instituto de Estudios Económicos, Madrid

- CFCE (1979),
  Le marché des produits surgelés en Espagne, CFCE, Parijs

- CFCE (1981),
  Le aliments du betail en Espagne (structure de l'industrie et approvisionnements), CFCE, Parijs

- CFCE (1984),
  Les circuits d'importation et de distribution en Espagne et aux Canaries, CFCE, Parijs

- Commissie van de EG (1984),
  Onderhandelingen over de toetreding van Spanje tot de EG, intern doc. T/TAS/162, Brussel

- Díaz Yubero, J. (1984),
  La evolución de la normalización de los productos cárnicos: Criterios seguidos, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Euromonitor Publications (1983),
  Spain, Market Research Europe, Vol. XV/Issue 5

- FORPPA (1982a),
  Producciones intensivas FORPPA, Informe sobre el sector de la carne porcina, FORPPA, Madrid

- FORPPA (1982b),
  Informe sobre el sector vacuno de carne, FORPPA, Madrid

LITERATUUR (le vervolg)

- Gros, J. (1983),
  Estructura de la producion porcina en Aragon, Instituto de Estudios Agrarios, Pesqueros y Alimentarios, Zaragoza

- Maas, J.H.M. (1984),
  De economie van Spanje: Kenmerken, ontwikkelingen en regionale verschillen, Geografisch en Planologisch Instituut, publ. no. 29, Nijmegen

- Ministerie van Landbouw en Visserij (1981),
  De varkenshouderij in Spanje, verslag studiereis 1-8 februari 1981, 's-Gravenhage

- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, Dirección General de Pólitica Alimentaria (1983), Catálogo de embutidos y jamones curados de Espana, MAPA S.G.T., Madrid

- MLC (1984),
  EEC production and trade in meat and livestock, European Booklet 84/2, juni 1984

- Nederlands-Spaanse Kamer van Koophandel (198?),
  La estructura de la distribución de productos alimenticios, geen uitgavemelding

- NN (1983),
  La peste porcina africana en regressión, Agricultura no. 613, juli/augustus 1983

- NN (1984),
  Las acusaciones de la CEE, Libreservicio, ano 1, nr. 2, juni 1984

- OECD (1983),
  The medium-term outlook for dairy products and for meat, OECD, Parijs

- Pascual, F. (1981),
  Asociación Espanola de Economía y Sociologia Agrarias (1981), La ganaderia Espanola en la decada ochenta: Consideraciones socioeconomicas, AEESA, Madrid

- Pascual, F. (1984),
  La evolucion de los circuitos comerciales de la carne de porcino, El Campo no. 94, april/juni 1984

LITERATUUR (2e vervolg)

- Peterson, E.W.F., A.P. Paniker, H.M. Riley and V.L. Sorenson (1983),
  Spains entry into the European Community, effects on the feedgrain and livestock sectors, USDA, Foreign Agricultural Economic Report 180, Economic Research Service, Washington

- Rabobank (1984),
  Zicht op Spanje, Rabobank Utrecht

- Rebollo, Rodriguez (1984),
  Estructura de las industrias cárnicas en Espana: Evolución y futuro, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Ros, J. (1984),
  Situacion actual del sector carnico Espanol, LEI, niet gepubliceerd

- Serra, P. en E. Tortajada (1982),
  La carne de vacuno; principales aspectos de su consumo, producción y comercialización, Instituto de Agroquímica y Technología de Alimentos (CSIC), Valencia

- Veterinaire Dienst (1984),
  Dierziektensituatie Europa, 1984/2, Ministerie van Landbouw en Visserij, Directoraat-Generaal Landbouw en Voedselvoorziening, Veterinaire Dienst

- Zapata-Ferrer, C., A.M. Ordas-Alvarez en M.A. Díaz Yubero (1984),
  Supervivencia del virus de la peste porcina africana en productos industriales del cerdo, El Campo no. 94, april/juni 1984

OVERIGE GERAADPLEEGDE LITERATUUR EN STATISTIEKEN

Algemeen

- ABN (1984),
  Spain, country report, Abecor (ABN)

- Agra Europe (1980),
  The agricultural implications of EEC enlargement part III;
  Spain, Agra Europe Special Report no. 6, Agra Europe, London

- Agra Europe (1984),
  Commission wants to maintain trade with mediterranean countries, Agra Europe, 13 april 1984, Londen

- Arévalo Arias, J. (1984),
  La regulación del mercado de porcina a través de los criterios de política agraria, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Asociación Espanola de Economía y Sociologia Agrarias (1981),
  La ganaderia Espanola en la decada ochenta: Consideraciones socioeconomicas, AEESA, Madrid

- Bodas, J. en Rodriguez Rebollo, M. (1983),
  I jornadas sobre la industria alimentaria Espanola: Industrías cárnicas, Aral, 26 november/3 december 1983

- CFCE (1979),
  Le marché de la viande bovine en Espagne, CFCE, Parijs

- Hernandez Crespo, J.L. en L. Ruiz Abad (1982),
  Analisis del mercado exterior del porcina en Espana, Carnica 2000

- IRESCO (1977),
  Comercialización de la carne, Colección Estudios IRESCO no. 16, Madrid

- Kelch, D.R. (1982),
  Structural and commodity policies of Spanish agriculture, USDA, Washington

- Ministerie van Landbouw en Visserij,
  Bureau Landbouwraad Madrid (diverse jaren).
  Overheidsmaatregelen import agrarische produkten Spanje

- MLC (1982),
  The Spanish meat and livestock industry, European Booklet 82/1

- Nederlands-Spaanse Kamer van Koophandel (198?),
  De Nederlandse concurrentiepositie op de Spaanse markt, geen uitgavevermelding

- Nichols, K. (1981),
  Marketing in Spain, Overseas Business Reports, OBR 81-16, USDC, Washington

- OECD (1982),
  Spain, OECD Economic Surveys 1981-1982, OECD, Parijs

- OECD (1983),
  Review of agricultural policies in OECD member countries 1980-1982, Agricultural Policies Reports, OECD, Parijs

- OECD (1984),
  Spain, OECD economic Surveys 1983-1984, OECD, Parijs

- Rodriguez Regueiro, M. (1982),
  Desenvolvimiento reciente del mercado cárnico en Espana, Aral 22/29 mei 1982

- Roele, C.D. (diverse jaren),
  Notities Spanje:
  - Voedings- en genotmiddelenindustrie;
  - Ontwikkeling van de buitenlandse handel in landbouwprodukten en de exportbevordering daarvan;
  - Periodieke verslagen Spanje.

Consumptie

- Rodriguez Regueiro, M. (1983),
  Evolución consumo de alimentos y bebidas, Aral, 5/12 november 1983

- Rodriguez Regueiro, M. (1984a),
  Creciente participación de de los subgrupos de carnes, leche, pescados y sus derivados, Aral, 31 maart/7 april 1984

- Rodriguez Regueiro, M. (1984b),
  Navarra y Galicia presentan el mayor gasto por persona en alimentos y bebidas, Aral, 28 april/5 mei 1984

- Rodriguez Regueiro, M. (1984c),
Evolución del consumo interior de carne, Aral, 19/26 mei 1984

- Rodriguez Regueiro, M. (1984d),
Distributión geografica del consumo de productos cárnicos(?), Aral, 10/17 november 1984

Distributie

- Anoro Pascual, A. (1984),
La evolución de los circuitos comerciales de la carne de porcina, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Barras, C. (1984),
Envase, embalaje y etiquetado obligatorio, Instituto Espanol de Normalización, Carnica 2000, ongenummerd

- Casares Ripoll, J. (1983),
Los cambios en el "giro de la rueda", Tendencias en el comercio minorista, ICE, november 1983

- CFCE (1977),
Les circuits de distribution et d'importation des produits d'alimentation générale en Espagne, CFCE, Parijs

- CFCE (1980),
Structure et évolution du commerce de détail en Espagne, CFCE, Parijs

- CFCE (1981),
Etude du marché des produits alimentaires de seconde transformation en Espagne, CFCE, Parijs

- Gira (1980),
Processed food and drink country survey, Spain, Gira, Geneve

- Grafe, F., R. Jimenez (1984),
La crisis del mercado tradicional de la carne: Una visión de futuro, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Hernandez Crespo, J.L. (CSIC) (1982?),
Los mataderos y las nuevas formas de distribución de la carne, Carnica 2000, ongenummerd

- Lopez Roca, J.M. (1983),
Distribution in Spain, CIES 27th annual executive congress, CIES, Parijs

- Ministerie van Landbouw en Visserij (1982),
  Marktonderzoek van voedingsmiddelen, rapport januari 1982

- Nederlands-Spaanse Kamer van Koophandel (198?),
  Inkoopmethodes van de grote verbruikcentra van voedingsmiddelen, geen uitgavevermelding

- NN (1982),
  Espagne: La distribution, Moci no. 492, maart 1982

- Paz Saez, A., J.L. Hernandez Crespo (1981),
  Morfologia de los mercados de productos ganaderos, Monografias DEA del CSIC, Madrid

- Prosema (1984),
  Alimentaria, information file, Prosema, Barcelona

Vleesindustrie

- Concellón Martinez, A. (1983),
  Factores que influyen en la calidad cárnica del cerdo,
  El Campo no. 92, augustus/december 1983

- Conty Larraz, R. (1984),
  El control sanitario de los productos cárnicos frescos y elaborados: Situación actual y planteamiento futuro,
  El Campo no. 94, april/juni 1984

- Fernandez-Santos-Blázques (1984),
  Industrialización de los productos del cerdo ibérico: Problemas de futuro, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Guitan López-Caro, J.J. (1984),
  Mataderos: Un problema real, El Campo no. 94, april/juni 1984

- Pascual, F. (1982),
  Un problema del sector cárnico: Los mataderos municipales,
  Aral, mei 1982

- Rodriguez Regueiro, M. (1982a),
  Baja participación extranjera en el sector industrial de la carne, Aral, mei 1982

- Rodriguez Regueiro, M. (1982b),
  Tendencia alcista en la producción de derivados cárnicos,
  Aral, december 1982

- Rodriguez Regueiro, M. (1983a),
Producción y comercio exterior de carnes y pescados congelados, Aral, juni 1983

- Rodriguez Regueiro, M (1983b)
Características y estructura de las industrias cárnicas, Aral, 26 november/3 december 1983

Produktiestructuur, aanbod, prijzen en buitenlandse handel

- Bureau Landbouwraad Madrid (1979),
Rapport over de Spaanse varkenshouderij, Bureau Landbouwraad, Madrid

- CFCE (1977),
Le marché des équipements pour les élevages avicoles et porcins en Espagne, CFCE, Parijs

- Gros Zubiaga, J. (1982),
El sector porcino espanol ante la CEE, paper presented on the "Congreso de Economía Barcelona"

- Ministerio de Agricultura y Pesca (1983)
Encuesta explotaciones de ganado porcina (diciembre 1982), Aral, juni 1983

- Paniker, A.P., E.W. Peterson (1982),
Impacto de la adhesión de Espana a la CEE en el sector cerealista y ganadero, Agricultura y Sociedad, januari/maart 1982

- Rodriguez Reguiero, M. (1983),
Evolución ascendente en la producción de derivados cárnicos, Aral, 26 november/3 december 1983

- Roele, C.D. (1982),
Coöperaties in Spanje, Ministerie van Landbouw en Visserij, S/AVB 110, Den Haag

- Roele, C.D. (1982),
Spaanse veevoederindustrie, Ministerie van Landbouw en Visserij, S/AVB 111, Den Haag

- Roldán Reina, M. (1983)
Situación del cerdo ibérico en Andalucia, El Campo no. 92, augustus/december 1983

Statistieken

- Statistieken van het "Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación" (MAPA), Secretaria General Técnica:
  - Boletín mensual de estadística agraria;
  - Boletín semanal de los precios agrarios;
  - Anuario de Estadística agraria;
  - Spanish agricultural Statistics.

  Overige statistieken:
  Zie OECD (1983)
  Statistisch jaarrapport (PVV)
  Landbouwcijfers (LEI/CBS)
  Zie MLC (1984)

Bijlagen

Bijlage 1. Uitsplitsing van besteed bedrag per persoon aan voedingsmiddelen en enige voedingsmiddelencategoriën in 1980/1981 (psts.)

	Waarde	Percentage	Niet-stedelijk	Stedelijk
Voedingsmiddelen	68.289	100,0	65.377	71.679
- Vlees	20.853	30,5	20.150	21.584
- Vis	7.736	11,3	6.610	8.913
- Melk/yoghurt	6.541	9,6	6.098	7.002
- Kaas	1.884	2,8	1.716	2.059
- Eieren	2.090	3,1	2.044	2.137
- Brood/graanprodukten	7.844	11,5	8.193	7.833
- Fruit	6.249	9,2	5.531	7.000
- Groente	4.764	7,0	4.582	4.953
- Aardappelen/knolgewassen	1.466	2,1	1.540	1.389
- Oliën, etc.	3.754	5,5	3.868	3.637

Bron: INE, gezinsbudgetenquête.

Bijlage 2. Uitsplitsing vleesbestedingen per persoon; gezinsbudgetenquête 1980/1981 (pts.)

	Waarde	Percentage	Niet-stedelijk	Stedelijk
Vlees	20.853	100,0	20.150	21.584
Rundvlees (ternera, anojo)	4.419	21,5	3.622	5.250
- vers	4.355			
- bevroren	44			
Rundvlees (vaca)	1.189	5,7	711	1.688
- vers	1.127			
- bevroren	62			
Varkensvlees	2.992	14,3	3.216	2.758
- vers	2.934			
- bevroren	58			
Schape- en geitevlees	2.119	10,2	2.332	1.896
Pluimveevlees	3.258	15,6	3.328	3.184
Vleeswaren/vleesconserven	4.882	23,4	5.047	4.710
Serrano ham	1.287	26,4	1.415	1.154
Gekookte ham	760	15,6	568	960
Chorizo	1.087	22,3	1.229	939
Andere worst (gedroogd, gerookt)	549	11,2	554	554
Worsten en botifarra	363	7,4	379	347
Andere worst (gekookt) en koud vlees	440	9,0	421	460
Lomo	88	1,8	52	125
Overig bereid vlees en eetbare bijprodukten (gezouten, gedroogd, gerookt)	308	6,3	429	182
Vleesbereidingen en vleesprodukten	634	3,0	6	746
Foie gras	70	11,0	46	94
Vleessoep	35	5,5	34	36
Vleesextract	75	11,8	77	72
Gebraden kip, etc.	130	20,5	98	164
Overige	325	51,3	271	380
Overig vlees en eetbare bijprodukten	1.360	6,5	1.368	1.352
Paard	50	3,7	36	65
Konijn	689	50,7	783	591
Overig vers vlees	66	4,9	74	58
Runderlever	108	7,9	70	148
Varkenslever	37	2,7	38	36
Overige eetbare bijprodukten	410	30,1	368	455

Zie: Catalogo de Embutidos y Jamones Curados de Espana.
Bron: INE, gezinsbudgetenquête.

Bijlage 3. Type, karakteristiek en grootste bedrijven in de voedingsmiddelendistributie 1)

1. Cash-and-carry (groothandel):
   - Introductie door vrijwillige filiaalketens;
   - Gemiddeld 50% voedingsmiddelen;
   - Oppervlakte is klein vergeleken bij die in andere West-Europese landen;
   - Ondervinden sterke concurrentie van hypermarkten;
   - Marges 2): 6-10%;
   - Rangorde naar verkoopoppervlakte: IFA (111 bedrijven), VEGE (53), CENTRA (50), VIVO (40), MAKRO (4), CEMASCE (5), SPAR (16), COALIMENT-GROSMERCAT (14), DIGSA (7).
2. Warenhuizen:
   - Beschikken over supermarkt;
   - Marges: 30-40%;
   - Import via importeurs;
   - Rangorde naar verkoopoppervlakte: CORTE INGLES (14 bedrijven), GALERIAS PRECIADOS (25), SEARS (3).
3. Discount-warenhuizen:
   - Alleen GALEPRIX en SIMAGO hebben een voedingsmiddelenafdeling;
   - Ontwikkeling is tamelijk dubieus vanwege problemen op het gebied van rentabiliteit en rationalisatie;
   - Marges: 20-30%;
   - Rangorde naar verkoopoppervlakte: SIMAGO (PRISUNIC) (49 bedrijven en 10 supermarkten), GALEPRIX (11).
4. Supermarkten:
   - Meestal regionaal beperkt;
   - 28% van de bedrijven is gevestigd in Madrid of Barcelona, 82% in steden met meer dan 30.000 inwoners;
   - Gemiddeld vloeroppervlakte is 625 m2;
   - Marges: 12-18%;
   - Rangorde naar omzet en regio: MIDCO AURRERA (40 bedrijven; MADRID, Catalonië), GRAN UNION (15, Valencia), SABECO (20, Aragon, Noord-Spanje), CABSA (32, Spanje), AHOLD (12, Madrid), CAPRABO (21, Barcelona), ESTABLECIMIENTOS ALFARO (?, Madrid), SUPERMERCADOS RUBIO (24, Madrid, Catalonië), KANGORO GDES (9, Madrid).
5. Hypermarkten:
   - Verkoopoppervlakte (ca. 10.000 m2) is gemiddeld twee maal zo groot als in Frankrijk of West-Duitsland;
   - Veel buitenlands (Frans) kapitaal;
   - Import verhoogt de prijzen nog te sterk voor zover er geen directe import mogelijk is;
   - Beleid gericht op prijsconcurrentie en service;
   - Marges: 10-18%;
   - Rangorde naar verkoopoppervlakte: PROMOTORA DE HIPERMERCADOS (50% Carrefour en 50% Simago) (16 bedrijven), SAUDISA (5), ALCAMPO (3), HIPERCOR (El Corte Inglés) (1), MAXOR (3), JUMBO (3).
6. Discountwinkels:
   - Verkoopoppervlakte is gering: 300-500 m2;
   - Beperkt assortiment per artikel;
   - Beleid gericht op prijsconcurrentie en op nabijheid van consument;
   - Ontwikkeling ingezet sinds 1980;
   - Belangrijkste bedrijven: DISPREU (Barcelona, 100 bedrijven), DIA S.A. (Madrid, 80), IGA (Catalonië, 60), VIVO (40), PKD-CONSEJEROS COMERCIALES S.A. (20).

1) Bron: CFCE (1984) en Nederlands-Spaanse Kamer van Koophandel (ongedateerd). Updating is jaarlijks mogelijk met behulp van "Informe Anual Alimarket".
2) N.B.: Marges zijn berekend over het gehele assortiment.

7. Consumentencoöperaties:
   - In 1982: 500 coöperaties met 500.000 leden, voornamelijk in Baskenland, Catalonië en Madrid;
   - Bestaan reeds lang en b.v. EROSKI blijft ononderbroken uitbreiden;
   - Belangrijkste: EROSKI (40.000 leden), COEBA, ECOVOL (34.000), BIDE ONERA VASCA, NUSICO (21.000).
8. Aankoopverenigingen van detaillisten:
   - De aankoopverenigingen voor voedingsmiddelen zijn verenigd in de UDA (Union de Detaillistas de Alimentación);
   - 67% van de detaillisten is verenigd in een aankoopvereniging;
   - Omzet ca. 1 miljard gulden;
   - Niet van belang voor vers vlees.
9. Vrijwillige filiaalketens:
   - In Spanje opgekomen op initiatief van regionale grossiers en fabrikanten ter verlaging van distributiekosten en kosten van verkoopbevordering;
   - 7% van de detaillisten is verbonden in vrijwillige filiaalketens;
   - Belangrijkste bedrijven: IFA (58 mld. psts.), VIVO (55 mld. psts.), SPAR (36 mld. psts.), UNION VEGE (34 mld. psts.), CENTRA (34 mld. psts.) en IGA (6 mld. psts.).
10. Bedrijfswinkels (economatos):
    - Zij zijn in staat tegen lage prijzen produkten aan hun werknemers aan te bieden;
    - Deze winkels staan onder grote kritiek vanwege de oneerlijke concurrentie en de staatsbemoeienis;
    - Ca. 16% van de omzet bestaat uit voedingsmiddelen;
    - Ruimtelijk beperkt tot de grote industriegebieden;
    - Belangrijkste bedrijven: RENFE en INI (Madrid), HUNOSA (Oviedo), EMPRESAS INI (Barcelona), ENDIDESA (Aviles).
11. Onafhankelijke detaillist:
    - Zal met name in de grotere steden verdwijnen;
    - De versmarkten, galerías en mercados, blijven echter belangrijk;
    - Marges: 15-28%.

Bijlage 4. Voorzieningsbalans varkensvlees 1970-1983

Jaar	x 1.000 stuks		Gemiddeld geslacht gewicht (kg)	x 1.000 ton								Consumptie per hoofd kg	Zelfvoorzieningsgraad
	omvang varkensstapel	aantal slachtingen		bruto eigen prod.	waarvan dir. cons.	waarvan indir. cons.	waarvan % van het totaal	invoer	uitvoer	voorraad	totale consumptie		
1970	7.621	6.024	83,7	492	194	298	61	1	1	-10	464	13,8	106
1971	7.423	5.912	82,9	475	191	284	60	2	3	-22	498	14,9	94
1972	8.048	5.666	81,3	461	183	278	60	77	-	22	538	15,7	86
1973	9.112	7.397	82,1	588	264	324	55	39	1	-	617	17,8	95
1974	8.671	9.464	80,7	710	319	391	55	9	1	-	696	19,8	102
1975	8.622	8.031	76,5	602	277	325	54	44	1	-	667	18,8	90
1976	9.248	8.513	76,3	649	300	349	53	53	-	-	702	19,6	92
1977	9.804	9.815	77,3	735	333	401	54	7	-	-	742	20,5	99
1978	9.770	10.594	75,8	803	350	453	56	38	1	-	840	22,7	96
1979	10.355	12.682	75,2	939	433	505	54	43	-	-	982	26,0	96
1980	11.263	13.198	76,2	986	485	501	51	9	1	-	934	27,0	99
1981	10.850	14.037	73,8	1.021	530	491	48	4	2	-	1.023	27,7	100
1982	12.023	15.161	75,0	1.114	623	491	44	6	1	-	1.119	29,6	100
1983	12.364	15.244	75,2	1.119	632	487	44	.	.	-	1.124 1)	29,6 1)	100 1)

1) Schatting.

Bron: Varkenshouderij Spanje, MAPA, eigen berekening.

Bijlage 5. Lijst van enkele importeurs van bevroren vlees

- ASOCARNE
  Capitan Haya, 56
  MADRID
  Tél.: 279.30.03
  TELEX: 43950

- ASOCIACION DE INDUSTRIAS DE
  LA CARNE EN ESPANA (AECE)
  General Rodrigo, 6
  MADRID
  Tél.: 254.70.45
  TELEX: 42886 ANIC

- CARCESA
  (groupant FRIGSA, GYPISA IFESA)
  Padilla, 46 Atico
  MADRID - 6
  Tél.: 401.40.04

- CASADEMONT
  Calle Sepulveda nr. 41 ENTLO 7
  BARCELONA
  Tél.: 325.45.40
  325.43.58

- CAT
  Almagro 33
  MADRID
  Tél.: 419.98.00

- CAMPOFRIO
  Aparado 84
  BURGOS
  Tél.: 222.150

- E. ESPUNA S.A.
  Maestro Turina, 61
  OLOT (Gerona)
  Tél.: 261.200

- FEDERACION CATALANA DE INDUSTRIA DE
  LA CARNE (FECIC)
  Via Layetana, 44
  BARCELONA
  Tél.: (93) 325.45.40
  TELEX: 51900

- FRIUSA
  Riudelloto de la Selva
  Apartado Correos no. 228 (Gerona)
  Tél.: 47.02.00
  TELEX: 57105 COCIG-E FRIUSA

- GIRESA
  Teniente Coronel Norena, 46
  MADRID-5
  Tél.: 230.44.00

ICASA S.A.
Cea Bermudez, 14
MADRID 3
Tél.: 234.39.34

- INCA S.A.
  Castello, 45
  MADRID 1

- F. POSTIGO HERRANZ S.A.
  Carretera de San Rafael, 68
  SEGOVIA
  Tél.: 421.500
  TELEX: 25410 FELVI-E

PURLOM-MABRESA
Avda-José Antonio, 36
ABRERA (Barcelona)
Tél.: 770.00.26
TELEX: 54124 PURLO-E

Bron: CFCE (1979).
N.B.: Per 1-1-1985 zijn de organisaties ASOCARNE EN FECIC opgegaan in de Federación de Industrias Carnicas (FIC). Er zijn besprekingen over toetreding van AICE tot de FIC.

Bijlage 5. (vervolg) Geautoriseerde licenties voor vlees en slachtafval op het Iberisch schiereiland (1982)

Naam	Produkt	Ton	Waarde (1.000 psts.)
CIAL. TRIPERA, S.A.-Av. D'Icaría, 74-B.	Darmen	1.092	82.486
IBERTRIP, S.A.	Darmen	1.232	48.957
CEIMEX, S.A. - Santiago Bernabéu, 6-M.	Magen	1.071	99.850
EXCOASA. - Rodríques S. Pedro, 13-M.	Magen	1.250	116.938
Totaal		8.878	948.520

Bron: ARAL, diverse nummers, jaargang 1982 en 1983.

Bijlage 6. Importeurs van vleesconserven en vleeswaren 1)

-	PECASTAING Principe, 11 MADRID (vleesconserven)	Tél. : 221.22.00
-	CILE, S.A. Juan Hurtado de Mendoza, 11 2 escalera - 1 piso MADRID (vleesconserven en vleeswaren)	Télex: 22 614 Tél. : 457.60.00
-	EXIMTRADE, S.A. Alcala, 202 - 1 C MADRID (vleesconserven en vleeswaren)	Télex: 27551 EXIMT E Tél. : 245.96.00
-	COMPANIA HISPANIA, S.A. Gran Vía, 70 MADRID (vleesconserven)	Télex: 22726 HISPA E Tél. : 242.05.16
-	IFA ESPANOLA, S.A. Clara del Rey, 32 MADRID (vleesconserven)	Télex: 46862 IFAE E Tél. : 416.20.62
-	MARATHON, S.L. Gran Vía, 31 MADRID - 13 (vleesconserven)	Tél. : 221.06.31
-	GALLINA BLANCA, S.A. Infanta Carlota, 38 BARCELONA (vleesextract)	Tél. : 250.15.09 Télex: 52345 GABLA E
-	HAARMANN Y REIMER, S.A.E. Polígono Industrial Can Volart PARETS DEL VALLES (Barcelona) (vleesextract)	Tél. : 562.06.53 Télex: 52186 CICLO E
-	STARLUX, S.A. Vial Congost, s/n MONTMELO (Barcelona) (vleesextract)	Tél. : 568.16.16 Télex: 52233 REDA E
-	PRODUCTOS MAGGI, S.A. Callejón de la Azucarera, s/n VALLADOLID (vleesextract)	Tél. : 23.39.03 Télex:
-	D. Bautista Hidalgo Polígono Industrial Guadalhorce, s/n MALAGA (corned beef)	Tél. : 31.17.96

1) Zie ook: Prodei (1984), Catalogo de la produccion exportacion e importacion Espanola, Prodei, Madrid.
Kompass (1983), Kompass, Espana 15a ed., Madrid.

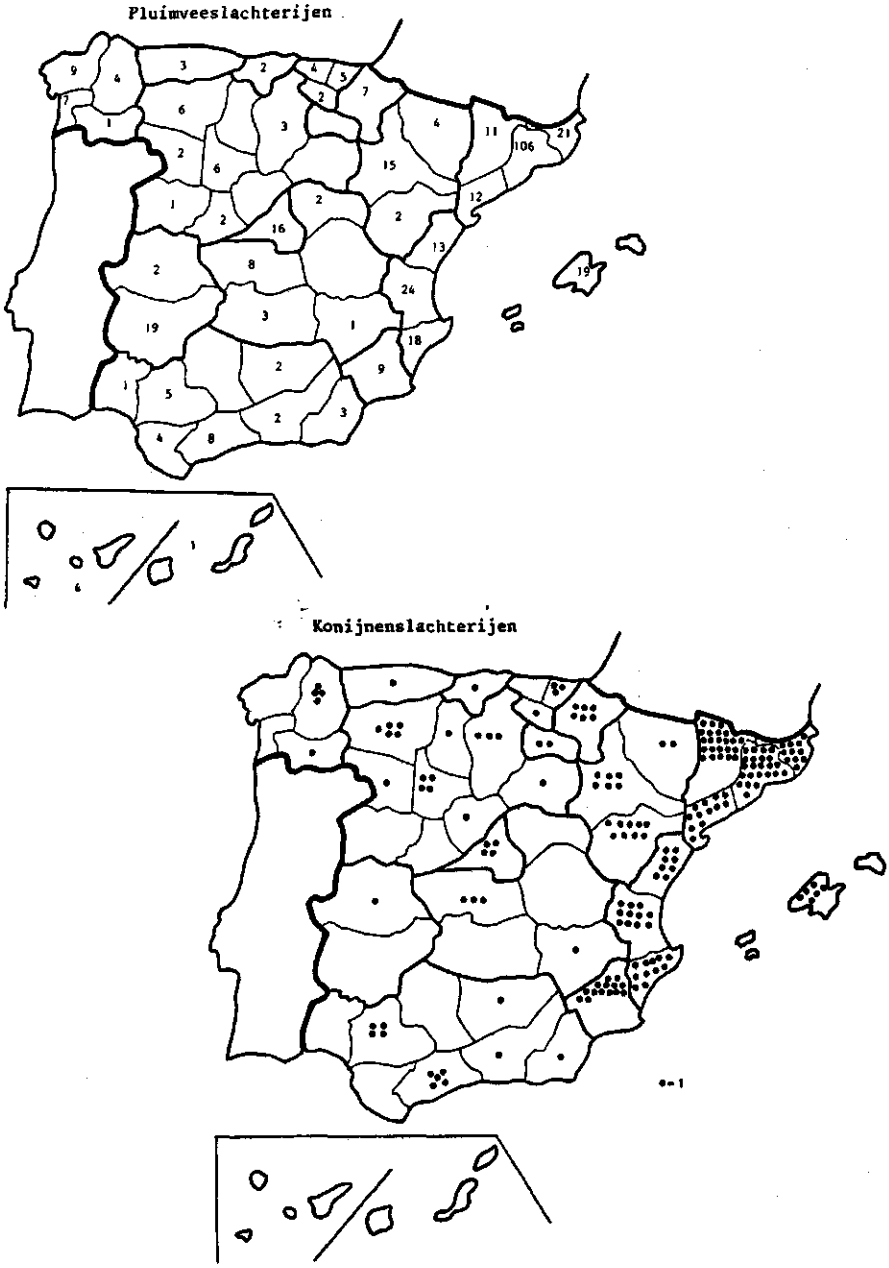
Bron: EVD, CFCE (1984).

Bijlage 7. Regionale verdeling van slachtcapaciteit (1.000 ton per jaar) en slachtingen (1.000 ton per jaar) in openbare, particuliere en industriële slachthuizen

Autonome regios	Openbaar slachthuis			Particulier slachthuis			Industrieel slachthuis			Totaal		
	aantal	cap. 1)	sl. 1)	aantal	cap.	sl.	aantal	cap.	sl.	aantal	cap.	sl.
Andulucia	377	284	69	24	244	47	137	112	37	538	640	153
Aragon	140	43	16	8	58	53	8	8	8	156	109	77
Asturias	34	85	23	3	65	7	8	30	4	45	180	34
Baleares	49	36	11	4	23	5	23	3	2	76	62	18
Canarias	35	14	8	0	0	0	0	0	0	35	14	8
Cantabria	71	33	14	3	59	4	4	8	1	78	100	19
Castilla La Mancha	184	92	29	10	86	44	22	16	12	216	194	85
Castilla-Leon	289	234	63	24	281	77	117	122	35	430	637	175
Cataluna	175	106	93	38	712	333	20	29	11	233	847	437
Extremadura	85	90	13	6	152	5	25	13	15	116	255	33
Galicia	109	86	35	15	194	61	10	20	14	134	300	110
La Rioja	70	12	9	1	0	0	12	2	2	83	14	11
Madrid	62	103	35	8	110	82	2	12	2	72	225	119
Murcia	27	40	14	14	101	36	22	13	8	63	154	58
Navarra	64	43	8	6	127	14	12	10	4	82	180	26
Valencia	251	337	59	12	125	74	19	11	6	282	473	139
Vasca	110	101	40	9	159	26	3	4	3	122	264	69
TOTAAL	2132	1739	539	185	2496	868	444	413	164	2761	4648	1571

1) Sl. = Slachtingen.
Cap.= Capaciteit.
Bron: MAPA.

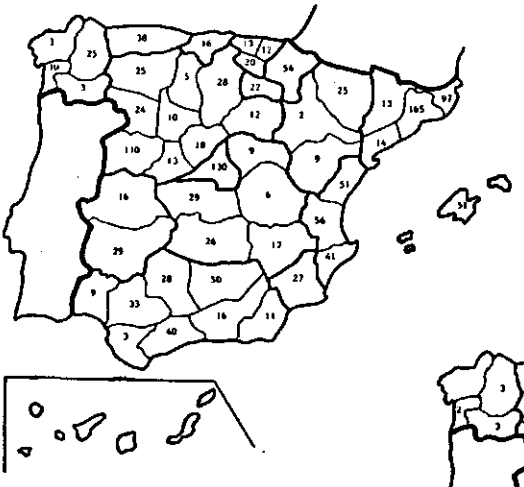
Bijlage 8. Regionale verdeling van de pluimvee- en konijnenslachterijen (1984)



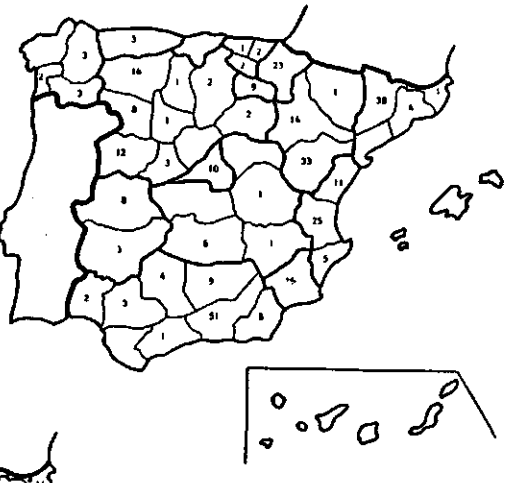
Bron: Rebollo, 1984.

Bijlage 9. Regionale verdeling van de worstfabrieken, pekelbedrijven en bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken

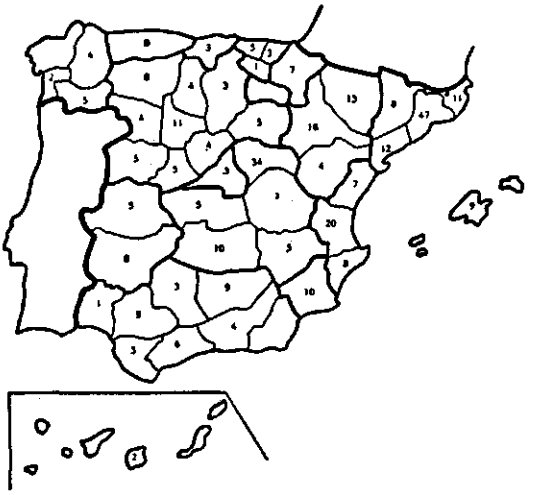
worstfabrieken



pekelbedrijven



Bedrijven die overige eetbare slachtprodukten verwerken



Bron: Rebollo, 1984.

Bijlage 10. Ontwikkeling van de kostenelementen (inclusief winst) uitgedrukt in percentages van de opbrengsten. En het aandeel van gekoelde en bevroren karkassen en verwerkt vlees in de opbrengst

Kostencategorie	Jaar				
	1965	1970	1975	1980	1981
Personeel	9,00	7,16	7,07	8,91	8,68
Energie	1,16	0,82	0,83	1,03	1,24
Uitgangsmateriaal	75,91	80,54	75,36	79,34	79,15
Huur, verzekeringen, reclame, etc.	1,74	1,58	1,65	2,36	2,38
Werk door derden	0,00	0,04	0,07	0,28	0,39
Afschrijving, belasting, rente en winst	12,53	9,78	15,03	8,08	8,16
Totaal	100,34	99,92	100,01	100,00	100,00
Gek. en bevroren karkassen	0,00	50,00	62,00	70,00	71,00
Verwerkt vlees	100,00	50,00	38,00	30,00	29,00
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Bron: Rebollo, 1984.

Bijlage 11. Kostenelementen (inclusief winst) uitgedrukt in percentages van de opbrengsten voor verschillende bedrijfsgrootteklassen. En het aandeel van de waarde van gekoelde en bevroren karkassen en verwerkt vlees in de opbrengst

Kostencategorie	Werknemers							
	1-6	6-10	11-25	26-50	51-100	101-250	251-500	501 +
Personeel	7,90	9,35	9,96	6,77	6,88	8,32	7,52	19,44
Energie	2,09	1,74	1,67	1,15	1,05	1,24	1,01	1,38
Uitgangsmateriaal	77,19	77,96	77,78	82,67	82,38	79,96	79,76	64,38
Huur, verzekeringen, reclame, etc.	0,73	1,86	2,18	1,74	1,71	2,50	3,39	2,80
Werk door derden	0,26	0,14	0,34	0,29	0,22	0,43	0,28	1,34
Afschrijving, belasting, rente en winst	11,83	8,94	8,08	7,18	7,76	7,74	8,02	10,66
Totaal	99,94	99,99	99,91	99,80	100,00	100,19	99,98	100,00
Gek. en bevroren karkassen	26,00	44,00	58,00	77,00	82,00	75,00	77,00	35,00
Verwerkt vlees	74,00	56,00	42,00	23,00	18,00	25,00	23,00	65,00
Totaal	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

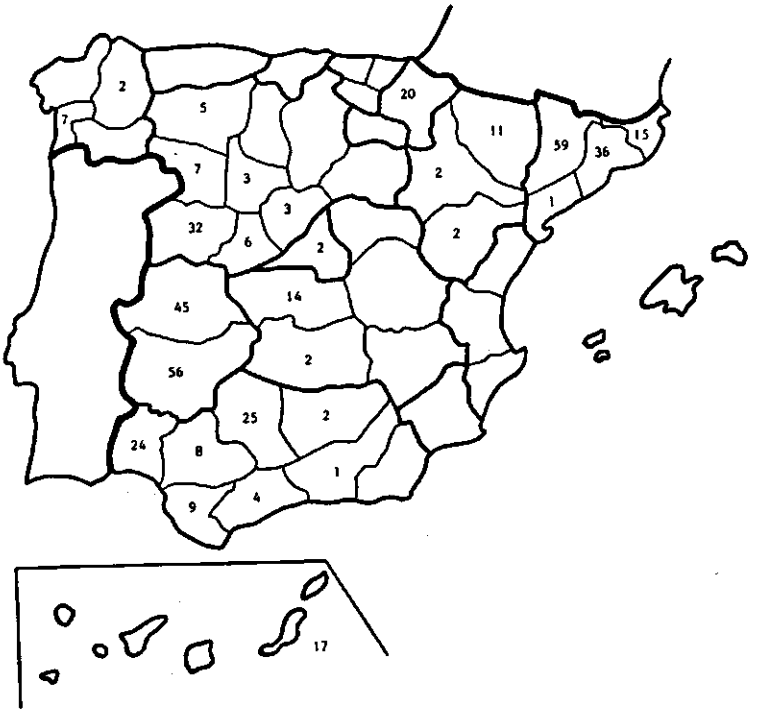
Bron: Rebollo, 1984.

Bijlage 12. Ranglijst van de 40 grootste ondernemingen (naar omzet in de vleesindustrie en het aantal werknemers in 1983

	Ondernemingen	Omzet mln.ptas.	Aantal werkn.		Ondernemingen	Omzet mln.ptas.	Aantal werkn.
1	Oscar Mayer	19.405	1.441	19	Industrias Cárnicas Cordobesas	4.750	190
2	Luis Suner	17.000	1.800	20	Mataderos Frigoríficos de Abrera	4.500	397
3	Campofrío	16.500	1.654	21	Mataderos Frigoríficos Manchegos	4.303	155
4	Explasa	13.700	450	22	Carnes y Despieces	4.097	99
5	Ganaderos e Industriales Reunidos	13.500	425	23	Frigsa	4.060	260
6	Ilercesa	10.887	309	24	Acueducto	4.000	550
7	Industrias Revilla	9.500	681	25	Matadero Industrial de Lérida	4.000	340
8	Carcesa	7.883	666	26	Ganados y Productos Industriales	3.870	120
9	Carnes Estellés	7.800	530	27	Mataderos Frigoríficos del Cardoner	3.100	150
10	L'Agudana	7.327	220	28	Hijos de Marcelino Herranz	2.800	140
11	F. Roig Ballester	7.000	300	29	Mataderos Frigoríficos M. Vinyals	2.700	80
12	Industrias Frigoríficas del Louro	6.922	392	30	Hibramer	2.570	275
				31	Productos Selectos del Cerdo	2.557	327
13	Mataderos Frigoríficos de Binéfar	6.430	170	32	Casademont	2.532	143
				33	Industrias Cárnicas Aragonesas	2.400	250
14	Mataderos Frigoríficos Espanoles	5.960	300	34	Cooperativa Creta	2.250	95
				35	Joaquín Alberti	2.200	150
15	Fuertes	5.907	317	36	Frigoríficos del Cantábrico	2.040	200
16	Industrias Cárnicas Cabo	5.600	400	37	Industrias Cárnicas del Sur	2.000	100
17	La Pamplonica	4.860	641	38	M. Díaz Ruiz	1.950	95
18	Cooperativa de Productores de Pollitos	4.800	45	39	Industrias Abellá	1.800	200
				40	Sánchez Romero Carvajal	1.700	207

Bron: Fomento de la Producti6n; uit: Actualidad Agraria 21-11-1984.

Bijlage 13 Geografisch overzicht van het aantal gevallen van Afrikaanse varkenspest in Spanje over 1983



Aantal gevallen van Afrikaanse varkenspest in Spanje en Portugal in 1983

Landen		Jan.	Febr.	Maart	April	Mei	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	Totaal
Spanje	A	18	32	44	44	45	50	29	24	40	30	37		383
	B	907	2395	2397	3051	2083	2066	1688	769	1225	1360	2920		20861
	C	2922	10365	10894	27590	9333	18159	15735	6781	9017	7386	18738		136920
	D	3829	12760	13291	30641	11416	20225	17423	7550	10242	8746	21658		157781
Portugal	A	8	4	5	1	-	-	-	2	2	3	8	8	41
	B	22	7	308	38	-	-	-	49	12	25	72	537	1070
	C	10	512	334	802	-	-	-	46	548	42	113	2377	4784
	D	32	519	642	840	-	-	-	95	560	67	185	2914	5854

A = Aantal gevallen.
B = Aantal dode dieren.
C = Aantal gedestrueerde dieren.
D = Totaal B + C.

Bron: Veterinaire Dienst (1984).

Bijlage 14. Gemiddelde kostprijzen per dier in pesetas voor 1978; biggen 16 kg, varkens 94 kg

	Gesloten bedrijven	Mesterij	Fokbedrijven
Voer	5.337	4.227	1.382
Vernieuwing fokdieren:			
- zeugen	363	-	188
- beren	47	-	13
Aankoop biggen	-	2.280	-
Betaald werk	79	11	12
Veterinaire uitgaven (incl. medicijnen)	320	150	180
Strooisel etc.	46	8	25
Water, electriciteit, energie, belastingen, e.d.	150	120	160
Betaalde kosten	6.342	6.796	1.960
Bedrijfsleiding en gezinsarbeid	869	403	708
Gebouwen en inventaris (reparatie en afschrijving)	730	350	380
Rente levende inventaris, kapitaal, gebouwen en inventaris	550	450	370
Berekende kosten	2.149	1.203	1.458
Totale kosten	8.491 (f 239,61)	7.999 (f 225,76)	3.418 (f 96,45)

1 peseta = 0,0282 gld.
Bron: Gros 1983, enquête Aragon 1979.

Bijlage 15. Economisch resultaat voor vrije bedrijven per dier (pesetas)

	Aantal verkochte dieren per jaar					Alle bedrijven			
	100-500	501-1000	1001-2000	2001-3000	3000	1978	1979	1980	1981
Gesloten bedrijven:									
- opbrengsten	8.262	9.003	8.023	8.583	7.822	8.355	8.969	8.748	9.901
- kosten	8.714	9.289	7.593	7.619	7.571	8.491	9.485	10.565	12.215
	-452	-286	430	964	251	-136	-516	-1.817	-2.314
Mesterij:									
- opbrengsten	8.681	8.676	9.328	8.748	-	8.858	9.509	9.275	10.498
- kosten	7.810	8.292	8.039	7.803	-	7.999	8.816	9.490	10.923
	871	384	1.289	945	-	859	693	-215	-425
Fokbedrijven:									
- opbrengsten	2.703	2.474	2.857	-	2.910	2.594	2.785	2.716	3.074
- kosten	3.589	3.191	3.311	-	3.225	3.418	3.870	4.358	5.034
	-886	-717	-454	-	-315	-824	-1.085	-1.624	-1.960

1 peseta is gemiddeld 0,028 gld. (1978/1981).
Bron: Gros 1983, enquête Aragon 1979.

Bijlage 16. *Economisch resultaat voor contractproduktie per dier (pesetas)*

	Aantal verkochte dieren per jaar					Alle bedrijven			
	100-500	501-1000	1001-2000	2001-3000	3000	1978	1979	1980	1981
Gesloten bedrijven:									
- opbrengsten	1.500	-	1.501	-	-	1.500	1.590	1.355	1.355
- kosten	2.344	-	1.694	-	-	2.100	2.456	2.825	3.228
	-844	-	-193	-	-	-600	-866	-1.470	-1.875
Mesterij:									
- opbrengsten	493	507	501	524	-	499	490	594	578
- kosten	1.250	993	913	856	-	1.106	1.289	1.482	1.695
	-757	-486	-412	-332	-	-607	-799	-888	-1.117
Fokbedrijven:									
- opbrengsten	650	-	700	750	800	696	708	768	764
- kosten	1.712	-	1.398	1.115	1.037	1.440	1.683	1.944	2.236
	-1.063	-	-598	-365	-237	-744	-975	-1.178	-1.472

1 peseta is gemiddeld 0,028 gld. (1978/1981).
Bron: Gros 1983, enquête Aragon 1979.

Bijlage 17. Buitenlandse handel per vleessoort en voor verwerkte vleesprodukten (ton)

Jaar	Vers, gekoeld of bevroren						Gezouten, gedroogd of gerookt vlees	Vlees- en afvalbereidingen		Totaal
	Rund- en kalfsvlees	Schape- en geitevlees	Varkensvlees	Paardevlees	Pluimveevlees	Eetbaar afval en overig vlees		worsten	overig	
					IMPORT					
1977	50.172	2.118	6.915	7	7.613	5.362	286	2.856	5.027	80.638
1978	73.105	934	38.218	-	11.118	5.476	164	2.687	4.625	136.772
1979	79.925	1.039	43.350	19	16.480	9.245	244	3.351	6.722	160.515
1980	16.969	310	9.449	4	12.961	4.171	206	3.567	7.311	55.091
1981	18.596	1.537	4.628	84	12.083	3.809	85	3.558	7.392	51.963
1982	21.781	363	5.988	54	13.747	2.645	121	3.919	7.651	56.521
					EXPORT					
1977	319	1.445	603	1.544	4.930	2.560	177	382	1.920	14.057
1978	423	2.081	711	1.875	1.819	6.928	241	349	2.229	16.649
1979	458	839	1.015	1.130	1.639	9.478	342	400	1.668	16.969
1980	2.979	1.373	979	1.205	3.090	8.248	664	561	3.079	22.203
1981	12.617	1.067	1.858	1.046	2.541	8.090	987	473	7.044	35.725
1982	1.005	1.540	1.310	734	2.916	9.522	751	711	6.396	24.887

Bron: Spanish Agricultural Statistics 1984, ARAL.